This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.

+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.

+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.

+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

+ *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.

+ *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.

+ *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.

+ *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter `http://books.google.com` durchsuchen.

E. DORSCH, M. D.
Monroe, Mich,

THE DORSCH LIBRARY.

The private Library of Edward Dorsch, M. D., of Monroe, Michigan, presented to the University of Michigan by his widow, May, 1888, in accordance with a wish expressed by him.

HF
5356
.G389

3 6810

Der

Geschäftsmann in Amerika,

wie er seyn und was er wissen muß,

um in allen Geschäftszweigen

mit Vortheil zu arbeiten, Verluste zu vermeiden

und

Wohlstand zu erwerben.

Ein Handbuch für Alle, die vorwärts wollen.

Mit Benutzung der 35sten Auflage von

FREEDLEY'S TREATISE ON BUSINESS

bearbeitet.

Nebst

den, das tägliche Leben und Geschäft berührenden, in den verschiedenen einzelnen Staaten geltenden

gesetzlichen Bestimmungen,

die Jedem, der ein Geschäft betreibt, zu wissen nöthig sind,

den gesetzlich gültigen Formularen

zu gerichtlichen und außergerichtlichen Dokumenten, einer Anleitung zum Buchhalten u. s. w. u. s. w.

Vierter Abdruck.

Erster Band.

New-York, 1858.

Verlag von Friedrich Gerhard.

Entered according to Act of Congress, in the year 1867, by
FREDERICK GERHARD,
in the Clerk's Office of the District Court of the United States
for the Southern District of New-York.

Druck von G. B. Teubner, 17 Ann St., New-York.

Vorwort.

Es bedarf keiner großen Erfahrung, um die Ueberzeugung zu gewinnen, daß Alle — Alle ohne Ausnahme — welche ein Geschäft betreiben, nicht genug dahin trachten können, sich alle jene Kenntnisse und Erfahrungen zu erwerben, welche nöthig sind, um ihr Geschäft mit gutem Erfolg zu führen, und daß selbst alte und erfahrene Geschäftsleute — sie mögen einem Geschäftszweige angehören, welchem sie wollen — noch häufig über diesen oder jenen Gegenstand Belehrung suchen; noch bedarf es einer langen Beobachtung, um einzusehen, daß nicht Wenige ihre Kenntnisse und Erfahrungen sehr theuer, nämlich um den Preis ihres Vermögens oder ihres guten Rufes erkaufen. Durchdrungen von dieser Ueberzeugung schrieb Freedley sein Buch: "A treatise on business," dessen gewaltiger Absatz — bis jetzt 35,000 Exemplare — der vollgültigste Beweis dafür ist, daß er etwas Vorzügliches leistete.

Da nun eine deutsche Ausgabe jenes Werkes, und überhaupt ein ähnliches Werk in deutscher Sprache noch nicht existirt, während ein solches den Tausenden deutscher Geschäftsleute in der Union nur willkommen seyn kann, so beschloß der Herausgeber die vorliegende Arbeit.

Dieselbe ist jedoch weit mehr als eine bloße Uebersetzung oder Bearbeitung des Freedley'schen Buches. Während Freedley sich vorzugsweise nur mit Prinzipien beschäftigt, glaubte der Herausge-

ber seinen Landsleuten in diesem Werke zugleich ein praktisches Hand- und Nachschlagebuch übergeben zu müssen, welches über alle Verhältnisse, welche das Geschäftsleben berühren, Rath und Aufschluß gäbe. Unzählige Quellen sind dazu benutzt worden, und schon die bloße Uebersicht des Inhalts dürfte den Beweis liefern, daß hier ein großes Material verarbeitet worden ist.

Darüber zu entscheiden, in wiefern der Herausgeber seine Aufgabe gelöst hat, muß er der freundlichen Beurtheilung der Leser überlassen, doch glaubt er sich der Hoffnung hingeben zu dürfen, daß das Werk den redlichen Erwerb von Wohlstand fördern werde, daß die Leser schwerlich einen Gegenstand vermissen werden, über den sie Auskunft oder Belehrung suchen möchten, und daß derjenige Theil des Werkes, welcher die in das Geschäftsleben eingreifenden gesetzlichen Bestimmungen und die gesetzlich gültigen Formulare zu Documenten mannigfacher Art enthält, denen, die das Werk benützen, so manche fünf oder zehn Dollars ersparen wird, die sonst für einen Rath oder für die Entwerfung eines Documents in die Tasche eines Advokaten gewandert wären.

Der Herausgeber.

Inhalt

der ersten und zweiten Abtheilung.

Erste Abtheilung.

Freebley's Abhandlung über Geschäfte.

Seite

Kap. 1. — Was heißt Geschäft? — Zweck des Geschäfts. — Jeder strebt darnach glücklich zu werden. — Kenntnisse sind eine Quelle des Glücks. — Auch der Gebildete, wenn er nicht praktische Geschäftskenntniß hat, kann nicht fortkommen. — Rechte Eintheilung der Zeit. — Ist das Sprüchwort „Geld verdienen kann jeder Narr" wahr? — Die Segnungen des Handels. — Wohlstand ist ein Segen. — Was hat man zu thun um Wohlstand zu erwerben? 7

Kap. 2. — Geschäftserziehung. — Wahl eines Geschäfts. — Die nützlichsten Studien. — Wichtigkeit der Naturwissenschaften. — Sprachen. — Selbstbildung. — Kaufmännische Bildung. — Dieselbe ist für jedes Geschäft von Nutzen. — Wer ist unabhängig? — Wie erringt man Unabhängigkeit? — Alle nützlichen Beschäftigungen sind gleich ehrenwerth. — Die Cardinaltugenden des Geschäftsmannes. — Welche Eigenschaften muß ein Farmer, ein Fleischer, ein Buchbinder, ein Schneider, ein Bürstenmacher, ein Maschinist, ein Zimmermann, ein Juwelier, ein Maurer, ein Tischler, ein Chemiker, ein Storehalter, ein Auctionator, ein Wundarzt, ein Kaufmann ꝛc. haben? 15

Kap. 3. — Was nennt man Geschäftsfähigkeiten? — Fleiß. — Disposition. — Calculation. — Wie man ohne Feder und Dinte richtig calculiren kann. — Wahre und falsche Sparsamkeit. — Calculation beweist daß ein Schurke ein Narr ist. — Weisheitsregeln. — In welchen Fällen soll man mit Andern in Compagnie gehen? — Was man bei der Wahl eines Compagnons zu berücksichtigen hat. — Pünktlichkeit. — Warum man mit pünktlichen Leuten gern zu thun hat. — Wie sind Zahlungsversprechungen zu verstehen? — Was thut ein pünktlicher Mann, wenn es ihm an Geld fehlt? — Ausdauer. — Kein Geschäft ist so unbedeutend, daß es nicht seinen Mann ernährt. 27

Kap. 4. — Moralische Pflichten. — Das Gesetz der Ehre. — Die Landesgesetze. — Was ist recht und was ist unrecht? — Warum bin ich verpflichtet mein Wort zu halten? — Welche Regeln soll man bei Abschluß von Contrakten beachten? — Die zwei Hauptursachen des Betrugs. — Feste Preise. — Ist Jemand moralisch verpflichtet seine Schulden zu bezahlen, wenn er es kann? — Die Pflichten des Verkäufers und des Käufers. — Agentur und Credit. — Welche Geschäfte sind die sichersten? — Thut man wohl, Geld in Ländereien anzulegen? — Aechte Geschäfts-Prinzipien. 36

Kap. 5. — Vermögenserwerb durch Landwirthschaft. — Ist das Farmen einträglich? — Warum geben Geschäftsleute gute Farmer ab? — Farmbetrieb. — Kapital. — Wie viel Kapital ist nöthig um eine Farm von 100 Ackern einzurichten? — Richtige Größe der Farmen. — Verschiedenheiten im Ernteertrag. — Große Farmen. — Ein-

Seite

theilung einer Farm. — Fencen. — Gebäude. — Ackerwerkzeuge — Vieh. — Der Boden und seine Bestellung. — Dünger. — Fruchtwechsel.. .. 47

Kap. 6. — Vermögenserwerb durch Handel. — Wer ist ein Kaufmann? — Kleine Profite machen auch wohlhabend. — Geschäftskenntniß. — Richtiges Urtheil über den Werth der Waaren. — Wie man es erlangt. — Buchhaltung und Correspondenz. — Wer versteht sein Geschäft vollständig? — Import-Häuser. — Ursachen der Geschäftskrisen. — Das Drygoodsgeschäft. — Wie weit darf man seine Einkäufe ausdehnen? — Wie soll man Kapitalien die man nicht im activen Geschäft gebraucht, anlegen? — Was ist eine gute kaufmännische Sicherheit? — Wahrscheinliche Verkäufe. — Das Store-Geschäft. — Arrangement der Waaren. — Gehülfen.. 68

Kap. 7. — Kauf und Verkauf. — Ist Unwahrheit erlaubt? — Welche Eigenschaften ein tüchtiger Verkäufer haben muß. — Langer und kurzer Credit. — Wie es möglich ist, daß von zwei Leuten, deren Jeder $1000 hat, und die gleiche Prozente verdienen, der Eine in sechs Jahren $26,000 verdienen kann, während der Andere in derselben Zeit nur $1728 verdient. — Die Gesetze in Beziehung auf Verkäufe — Gesetzkenntniß. — Wann eine briefliche Abmachung gültig ist. — Verkauf von Waaren auf Credit. — Die gesetzlichen Pflichten des Verkäufers und des Käufers. — Betrug. — Commissionshändler. — Expreß-Compagnien. — Wann thut man besser brieflich, und wann mündlich zu verhandeln. — Wahl von Agenten. — Versicherung. — Lebens-Versicherung. — Sparbanken.. 90

Kap. 8. — Wie man sich Kunden erwirbt. — Schilder. — Die Kunst Käufer anzuziehen. — Wie man sie zur Zufriedenheit bedient. — Wie man sie zum Kaufen veranlaßt. — Nutzen des Inserirens. — Wie man inseriren muß. — Wie man ein neues Geschäft einrichtet. — Ergreife die Gelegenheit. — Wie man sich das Geschäft angenehm machen kann.. 108

Kap. 9. — Der ächte Geschäftsmann. — Die Versuchungen des Handels. Ehrlich währt am längsten. — Wer ist der Reichste? — Was ist ein Kaufmann? — Vortheile des Handels. — Erfüllung von Versprechungen. — Wer ist berechtigt Credit zu beanspruchen. — Die Hauptursache der Bankerotte. — Kaufleute in kleinen Orten und auf dem Lande. — Wie dieselben dazu beitragen können sich selbst und ihre Nachbarschaft wohlhabender zu machen.. 117

Kap. 10. — Spekulation. — Ein tüchtiger Spekulant ist sehr selten. — Die Gesetze der Spekulation. — Unterschied zwischen Spekulation und Handel. — Bankerotte. — Steigen und Fallen der Preise. — Welche Dinge zum glücklichen Spekuliren unerläßlich sind. — Worin soll man nicht spekuliren. — Was muß man thun wenn die Preise fortwährend fallen? — Wie man Spekulation zu einem regelmäßigen und sichern Geschäft machen kann. — Unterschied zwischen Wholesale-Handel und Spekulation.. 124

Kap. 11. — Was sind Zinsen? — Die einzig sicheren Wege um Geld zu verdienen. — Banken. — Papiergeld. — Privatbanken. — Wie sie ihre Geschäfte betreiben. — Zinsen für Depositen. — Discontraten.. 130

Kap. 12. — Wie man durch Erfindungen Vermögen erwirbt. Die Zahl der verliehenen Patente im Vergleich zu den Applicationen. — Täuschungen. — Ungewißheit über das, was schon da ist. — Diebstahl von Erfindungen. — Verbesserungen. — Das Patent-Medizin-Geschäft. — Welche Mittel gut und welche werthlos sind. — Es ist sehr schwer eine neue Patent-Medizin einzuführen.. 137

Kap. 13. — Wie Leute Millionaire werden. — Rothschild's Rath. — Seine Regeln. — Wie das Haus Rothschild seine großen Erfolge erzielte. — Die zwei großen Fun-

Seite

damental-Grundsätze desselben. — David Ricardo. — Seine drei goldenen Regeln. — Stephan Girard. — Seine Ansichten. — John J. Astor. — R. Longworth in Cincinnati. — John Grigg in Philadelphia. — John McDonough. — Wie man sich bettet so schläft man. — Selbsttäuschung. — Vortheile der Association mit gescheuten Männern. — Leute, welche unfähig sind ihr Geschäft zu leiten 144

Kap. 14. — Erfolge. — Verluste. — Ursachen des Mißlingens. — Schlechte Gewohnheiten. — Unmäßigkeit. — Große Ausgaben. — Was junge Leute zu erwarten haben. — Folgen des Creditsystems. — Unkluge Spekulationen. — Kaufmännische Sicherheiten. — Welchen Weg wir gehen müssen. — Der Pfad welcher schnell zum Wohlstand führt. — Was ein Mann zu thun hat der in Verlegenheit ist. — Was Gläubiger bedenken sollten 159

Kap. 15. — Wie soll man sparen? — Wie soll man seine Ausgaben regeln? — Geschenke. — Das Borgen und Leihen. — Vermächtnisse 186

Briefe von John Freedley 200

Freedley; über die Tarif-Frage 207

Ueber Kapitalanlagen in Grundeigenthum 212

Gewinn und Verlust durch Fonds-Spekulationen. — Rothschild 222

Wie in Schottland Geschäfte gemacht werden 231

Ein Hamburger Kaufmann in seinem Comptoir 233

Aus dem Tagebuch eines Kaufmannes 240

P. T. Barnum's Geschäftsregeln 243

Wohin Redlichkeit, Fleiß und Tüchtigkeit führen 249

Zweite Abtheilung.

Freedley's juristischer Rathgeber.

Vorwort 273

Kap. 1. — Gesetze, Advokaten und Prozesse 277

Kap. 2. — Agenturen. — Rathschläge für General- und Special-Agenten, Auctionatoren, Makler, Commissionäre, deren Auftraggeber und Personen, welche mit ihnen Geschäfte machen 298

Kap. 3. — Compagnie-Geschäfte. — Was bei der Schließung von Gesellschaftsverträgen, sowie bei dem Betriebe und der Auflösung von Compagnie-Geschäften zu berücksichtigen ist 315

Kap. 4. — Miether und Vermiether. — Ueber das Miethen von Stores u. Wohnungen 334

Kap. 5. — Von Verträgen. — Schließung, Erfüllung und Aufhebung von Contrakten. 344

Kap. 6. — Vom Einkauf von Waaren. — Was Käufer zu berücksichtigen haben. — Ausdrückliche Garantieen. — Stillschweigende Garantieen. — Falsche Angaben ... 353

Kap. 7. — Vom Verkauf. — Was Verkäufer zu beachten haben 366

Kap. 8. — Vom Waarenverkauf auf Credit. — Erlangung von Waaren unter falschen Vorwänden. — Falsche Darstellungen und Empfehlungen. — Bürgschaften 383

Kap. 9. — Versicherung beweglicher Güter. — Was man in gesetzlicher Beziehung bei Versicherungen zu beachten hat. — Feuer-Versicherung. — See-Versicherung 405

Kap. 10. — Kaufmännisches Rechnungswesen. — Von der legalen Führung der Bücher 416

Seite

Kap. 11. — Kaufmännische Papiere. — Sola-Wechsel. — Gezogene Wechsel. — Tratten. — Obligationen. — Uebertragungs-Urkunden u. s. w. 419

Kap. 12. — Einziehung von Forderungen auf gerichtlichem Wege 436

Kap. 13. — Fallimente und Vermögensabtretungen. — Umstände die eine Vermögensabtretung ungültig machen. — Wie eine rechtsgültige Vermögensabtretung zu bewirken ist. — Winke für Schuldner und Gläubiger 438

Kap. 14. — Ueber Bezahlung von Schulden. — Banknoten. — Falsche Banknoten. — Checks ꝛc. 449

Kap. 15. — Von letztwilligen Verfügungen und Testamenten — Rathschläge für Personen, welche damit umgehen, ihren letzten Willen zu machen 456

Erste Abtheilung.

Freedley's Abhandlung über das Geschäftsleben.

Erstes Kapitel.

Wenn man sich mit irgend einem Gegenstand, welcher Art er immer sein möge, beschäftigen will, so muß man sich zunächst über die Natur dieses Gegenstandes klar werden. Wir haben es in diesem Werke mit dem Geschäftsleben zu thun und müssen uns also vor allen Dingen die Frage beantworten: was eigentlich unter dem Worte „Geschäft" zu verstehen ist.

Unter Geschäft versteht man im Allgemeinen eine Arbeit, oder eine ernste, einen bestimmten Zweck verfolgende Thätigkeit, im Gegensatz zu solchen Thätigkeiten und Arbeiten, die gleichsam neben her laufen und keinen eigentlich bestimmten oder ernsten Zweck verfolgen. Speciell aber bezeichnet man mit dem Wort „Geschäft" die Anwendung der Thätigkeit für die Erzielung von Gewinn und den Erwerb von Vermögen. Der Amerikaner, wenn er von Geschäften redet, bedient sich des Wortes "business" und versteht darunter ebenfalls jene Thätigkeit, welche speciell auf den Erwerb von Vermögen gerichtet ist. Im Deutschen aber haben wir ein aus dem Lateinischen entlehntes Wort, welches häufig angewandt wird, um Geschäftsthätigkeit auszudrücken, nämlich „negociren," dem lat. negotium nachgebildet, das seinen Ursprung findet in den Worten: nego otium, d. h. „ich entsage dem Vergnügen und dem Triebe meinen Zerstreuungen nachzuhängen, des Geschäftes wegen."

Der Mensch besteht aus Leib und Seele. Seinem Wesen nach ist er zusammengesetzt aus Thierischem und Geistigem, dem Physischen und Intellectuellen. Seinen materiellen Bedürfnissen Genüge zu leisten ist der Zweck des Geschäfts, während Wissenschaft und Literatur dazu dienen, ihn geistig auszubilden. Der Geschäftsmann erzeugt, verfertigt, sammelt, verbreitet und verkauft diejenigen Dinge, deren der Körper zu seiner Nahrung, seiner Kleidung, seiner Pflege und seiner Verschönerung bedarf, während der Künstler und Gelehrte die Nahrung für den Geist schafft, sammelt und vermittelt. Ob die Aufgabe des Letztern für die Gesellschaft von größerer Wichtigkeit sei, als die des Erstern, ist eine Frage, deren Beantwortung hier eben so überflüssig erscheint als die, ob der Körper dem Geist untergeordnet ist, da beide, Körper und Geist zusammen, erst den Menschen ausmachen. Ein Körper ohne Geist ist nichts als ein Leichnam, während ein Geist ohne Körper nichts

als ein Gespenst ist. Bisweilen übt der Körper auf die Entscheidung über die Handlungen und Schicksale eines Menschen einen eben so wichtigen Einfluß aus, als der Geist, und Jeder, der sich anmaßt, Herr seiner Handlungen zu sein, sollte wohl beachten, daß Körper und Geist im richtigen Einklang stehen müssen. Wer kennt nicht Shakespeare's Fallstaff, den feigen Dickbauch? Dieser Fallstaff würde vor vollen Schüsseln so enthaltsam gewesen sein, wie ein Trappist, und in der Schlacht so kühn wie ein Held, wenn er nur im Stande gewesen wäre, im erstern Falle seinen Appetit und im letztern seine Feigheit zu beherrschen. Wem also daran liegt, Herr seiner selbst zu werden, der muß mit einem an strenge Ordnung gewöhnten Körper einen kräftigen Geist, einen ernsten Willen verbinden, "mens sana in corpore sano." Denn wie es im ehelichen Leben zwischen Mann und Frau häufig vorkommt, daß der schwächere Theil den stärkeren besiegt, so ist es auch mit Leib und Seele, wo dann die Worte der Bibel, „der Geist ist willig, aber das Fleisch ist schwach" zur Wahrheit werden; während nur da ein harmonisches Zusammenwirken möglich ist, wo kein Theil den andern beherrscht, sondern beide im richtigen Einklang wirken.

Legen wir uns nun die Frage vor, was der Zweck, das Ziel aller Geschäfte ist, so finden wir keine andere Antwort als die „glücklich zu sein," und ein Mittel hierzu ist der Erwerb von Vermögen. Das Geld an und für sich hat keinen Werth, sondern nur insofern, als es zur Befriedigung unserer Bedürfnisse dient und als ein Mittel, Andern nützlich zu werden. Das Geschäft aber ist in mannichfacher Hinsicht eine Quelle des Glücks, denn indem man sich demselben hingiebt, beschäftigt und kräftigt man den Geist, und das Bewußtsein, Nützliches zu thun, giebt Selbstachtung, und wenn unsere Geschäfte von glücklichem Erfolge gekrönt werden, so werden wir dadurch in den Stand gesetzt, das zu thun und auszuführen, was unserem Geiste vorschwebt und unser Herz verlangt.

Die Geschichte des Menschengeschlechts zeigt uns, wie dasselbe durch Jahrtausende rastlos und dennoch vergeblich, danach gestrebt hat, Glückseligkeit zu erreichen. Man hat das Glück gesucht im Ruhm und im Ehrgeiz; im Fanatismus, im Vergnügen, in der Thätigkeit, in der Ruhe, in der Wissenschaft, in der Philosophie, an den blutigen Altären des Heidenthums, auf den sandigen Steppen Asiens unter den Fahnen des Kreuzes, wie in dem Schooße der üppigsten Genußsucht, in den Klöstern der Mönche, in den Dogmen der Jesuiten, ja, man hat die Sieben Geister angefleht, das Menschengeschlecht in der Glückseligkeit zu unterweisen, aber die Antwort war dieselbe, die jener von Gewissensbissen gefolterte und von Angst hin und her geworfene Alpenjäger erhielt: „es liegt nicht in unserer Macht." Die Philosophie wurde als Lehrerin aufgerufen, um den rechten Weg zu zeigen. Länger als ein Jahrtausend predigte sie der Menschheit, daß das Fleisch getödtet werden müsse und der Geist allein eine Berechtigung habe, daß alles nützliche Wirken fruchtlos und der Stein der Weisen nur in abstracten Dingen und übersinnlichen Speculationen zu suchen sey; aber auch sie vermochte nicht, das Räthsel der Sphynx zu lösen und die Seele

mit dem Körper in das richtige Gleichgewicht zu bringen. Da trat im 16ten Jahrhundert eine neue Lehre auf, welche die Vermehrung der menschlichen Genüsse und die Milderung der menschlichen Leiden als einziges, der Philosophie würdiges Ziel hinstellte, sowie die Erfindung nützlicher Dinge als höchstes Streben des Verstandes betrachtete. In weniger denn zwei Jahrhunderten sind durch dieselbe Resultate erzielt worden, worüber die Menschheit in Staunen geräth und vor denen alle bisherige Erfahrung in den Hintergrund tritt, und in den Hörsälen der Wissenschaft, wie in den einsamen Blockhütten des fernen Westens spricht man mit Bewunderung von den Fortschritten unserer Tage. Und in der That, diese neue Richtung, welche die Philosophie — wie vorhin erwähnt — einschlug, hat wesentlich zum Wohle der Menschheit beigetragen insofern nämlich dasselbe durch eine ernste und angestrengte Geistesthätigkeit zur Erreichung irgend eines Zweckes, durch persönliche Freiheit, durch humane Gesetze, durch verlängerte Lebensdauer und Verminderung der menschlichen Leiden, durch Bereicherung auf dem Gebiete der Wissenschaften, insbesondere der Heilkunst; durch Erleichterung des Verkehrs, sowie durch Bequemlichkeit und Annehmlichkeit des Lebens u. s. w. bedingt wird.

Mit Bedauern hört man leider nur zu häufig, daß grade Viele von Denen, welche durch Bildung und Erziehung sich vorzugsweise zu Lehrern der Menschheit eignen, mit Geringschätzung, ja mit Verachtung von den Obliegenheiten sprechen, die das Wort „Geschäft" in sich begreift, und die bei jeder Gelegenheit einen Stand herunterzusetzen und herabzuwürdigen trachten, dem Alles daran liegen muß in der öffentlichen Meinung hoch zu stehen. „Schmutzig, niedrig, gemein, egoistisch," das sind die glimpflichsten Beiwörter, deren sie sich bedienen, sobald von geschäftlichen Bestrebungen die Rede ist, und doch ist grade die Vermählung des Kapitals mit der Industrie der Triumph unseres Jahrhunderts, und der Fels, an dem die Herrschaft der Despoten der alten Welt wie die Macht der Hierarchie zerschellen wird.

Ein bekannter Theologe, dem seine „kirchlichen Geschäfte" das bescheidene Sümmchen von $3500 jährlich einbringen, drückt sich in Bezug auf kaufmännische Berufsthätigkeiten folgendermaßen aus: „ein bloßer Kaufmann! ein bloßer Geschäftsmann! „Wer kann von Leuten dieser Art etwas Gutes halten? Wer kann vor solchen „Leuten Achtung haben? Es ist dies der Geist der alten Philosophie, welche, gleich „jenen Römischen Frauen, welche Mittel zur Abtreibung der Leibesfrucht einnahmen, „um ihre körperliche Symetrie zu bewahren, sich bemüht unfruchtbar zu sein, aus „Furcht verunstaltet zu werden." Solche Aeußerungen können nur bedauert werden, da sie dazu dienen, den Stand des Kaufmanns und des Geschäftsmannes in der öffentlichen Meinung herunterzusetzen, und weil es Viele, die sich diesem Berufe widmen, zu der irrigen Ansicht verleitet, daß der Geschäftsmann jede höhere Rücksicht bei Seite setzen und dem crassesten Egoismus fröhnen dürfe, daß dergleichen von vorn herein durch das „Geschäftsleben bedingt und geboten sey," und daß der Tadel der Selbstsucht und Schmutzigkeit auf dem Geschäftsleben selbst hafte, während er in Wirklichkeit doch nur an den Personen haftet, welche durch eine solche Handlungs-

weise das Geschäftsleben erniedrigen. Steht uns das Recht zu, die Geschäftsthätigkeit mit Verachtung zu brandmarken, während doch die Wissenschaft aller Länder und allen Zeiten die Faulheit als den Urquell des Lasters bezeichnet? „Ein thätiger Mensch," sagt ein Türkisches Sprüchwort, „wird nur von einem Teufel geplagt, ein fauler aber von tausend!" Und ein Spanisches Sprüchwort lautet: „Gewöhnlich werden die Menschen vom Teufel versucht, aber ein fauler Mensch versucht sicherlich tausend Teufel." Wäre aber die Faulheit eine Tugend, so wäre sie dennoch nicht ausführbar, denn der Geist vermag nicht unthätig zu seyn, er muß sich mit Etwas beschäftigen, sei dies nun etwas Gutes oder Böses, so lange der Körper sich im wachenden Zustande befindet.

Aber auch der Körper ist zur Thätigkeit geschaffen und würde ohne dieselbe schnell seiner Auflösung entgegen gehen. Was kann also dem Körper so wie dem Geiste zuträglicher sein als eine Thätigkeit welche für Beide heilsam, die Erde gleichzeitig von dem Fluche befreit, der seit Adams Fall auf ihr ruht und dieselbe veran aßt, sich aufzuthun und aufs Neue zu schmücken mit den Blumen und Früchten des Paradieses?" Was trägt mehr zum Wohl des Ganzen wie des Einzelnen bei? Religion oder Kenntnisse? Die Religion bildet einen wesentlichen Bestandtheil der Glückseligkeit. Ohne sie kann der Mensch sich nie wahrhaft glücklich fühlen, und beſäße er den Geist des größten Weisen und die Schätze eines Cröſus. Doch die Religion, so unentbehrlich sie auch ist, reicht allein nicht hin zur Glückseligkeit in diesem Leben, denn der Mensch ward nicht erschaffen um seine ganze Zeit mit Fasten und Beten zu verbringen. Man erzählt von einem alten Einsiedler in den ersten Jahrhunderten der christlichen Zeitrechnung, der sich nach einer Höhle in Ober-Egypten begab, welche zur Zeit der Pharaonen als Aufbewahrungsort für Mumien diente, um dort zu beten, mit den Geistern der Todten zu reden, sich zu geißeln, nur Datteln zu genießen und vom Wasser des Nils zu trinken. Endlich, des Lebens müde werdend, betete er eines Tages inbrünstiger als je zuvor und fiel dann, völlig erschöpft, in einen tiefen Schlaf. Da erschien ihm ein Engel im Traum, gebot ihm aufzustehen und einen in der Nähe befindlichen Palmbaum umzuhauen und aus den Fasern desselben einen Strick zu machen, worauf der Engel ihm verhieß, wieder zu erscheinen. Beim Erwachen beschloß der Eremit dieser Eingebung zu folgen und befand sich nach mehrtägigem Wandern, um eine Axt zu suchen, glücklicher als lange Zeit vorher. Seine Gebete, obgleich kürzer und seltener, als früher, waren dennoch inbrünstiger und kräftiger. Als er eine Axt gefunden, hieb er den Baum um und bereitete aus den Fasern desselben mit vieler Mühe und Anstrengung, bei täglicher Arbeit, einen Strick und erfüllte so nach Verlauf einiger Wochen das ihm gewordene Geheiß. Dem gegebenen Versprechen gemäß erschien in jener Nacht der himmlische Gast auf's Neue und redete ihn also an: „ich sehe Du bist jetzt nicht mehr des Lebens müde, sondern froh und glücklich. So wisse denn, der Mensch wurde sowohl zur Arbeit wie zum Gebet erschaffen, und Beides ist zu seiner Wohlfahrt erforderlich. Stehe also des Morgens früh auf, nimm den Strick, umgürte deine Lenden damit, gehe

hinaus in die Welt und denke daran, daß Gott von den Menschenkindern, um ihrer eigenen Glückseligkeit willen, einen Lebenswandel erwartet, der dem Körper wie dem Geiste angemessen ist."

Kenntnisse sind eine Quelle des Glücks. Jedes Vordringen im Bereiche des Wissens, das den Menschen in engere Gemeinschaft mit der Urquelle aller wahren Erkenntniß bringt, — jede neue Kraft, welche entdeckt oder die der menschliche Wille sich unterthänig macht, — jeder Gedanke, der ein klareres Verständniß der Geheimnisse in der sichtbaren Welt oder der noch tieferen Geheimnisse des menschlichen Geistes gewährt, ist eine neue Quelle der Glückseligkeit. Kenntnisse aber ohne Reinheit des Herzens sind ein Fallstrick, und Kenntnisse, die nicht ein nützliches Ziel haben, führen in Versuchung und Elend. Ein geistig gebildeter Mensch, der durch den Egoismus der Gesellschaft oder durch seinen eigenen Willen in eine Lage gebracht wird, daß er sein Wissen nicht fruchtbar machen kann, muß nothwendig entweder ein entsagender Heiliger oder ein düsterer Menschenfeind werden. Er kann die Stimme Gottes in der Natur erkennen, er kann beim Aufblick zu den Sternen die Herrlichkeit des Unendlichen empfinden, dennoch aber wird er sich trotz aller Begeisterung, die ihn erfüllt, verödet fühlen. Es umgiebt ihn Finsterniß, das Bewußtsein der Nutzlosigkeit und die Verwesung des Todes, weil sein Bewußtsein ihm sagt, daß wie Köstliches auch die Erde darbiete, er doch kein begründetes Anrecht an ihren Reichthum habe. Das ist das Schicksal so manches hochgebildeten Menschen, gegen den der Ackersmann, der singend über seine Furen geht, sich ein König fühlt. Der Grund dieses Uebelstandes liegt darin, daß die Wissenschaft, welche zu den Bedürfnissen des täglichen Lebens in keiner Beziehung steht, einen gewissen Dünkel, einen falschen und unnatürlichen Geschmack erzeugt durch den die Erde in ein Jammerthal verwandelt wird. Ebenso verhält es sich mit allen jenen Erziehungsmethoden, die zwar dem Geiste ein gewisses Maaß von Kenntnissen beibringen, ihm aber keine Kraft, Freiheit und Lust zur Arbeit einflößen, die doch das Loos und die Aufgabe der Menschheit ist. Ohne Thätigkeit giebt es kein wahres Glück im Leben.

Ein Mensch, welcher seine Zeit nützlich anwenden und richtig eintheilen will, sollte es so einrichten, daß er jeder einzelnen Quelle des Glücks — der Religion, den Kenntnissen und den Geschäften — die gebührende Aufmerksamkeit widmet, und sich nicht einer allein hingeben, die andern ganz und gar nicht berücksichtigend. Wer seine Aufmerksamkeit gleichmäßig jenen drei großen Gütern zuwendet, dem wird es an Allem, was zum glücklichen Leben nothwendig ist, nicht fehlen.

Man hat behauptet, daß eine ernste Geschäftsthätigkeit mit hoher sittlicher Veredlung oder gediegener geistiger Bildung unverträglich sey; allein diese Behauptung ist durchaus irrig. Es muß im Gegentheil Jemand feste moralische Grundsätze und einen klar sehenden Verstand besitzen, um ein ausgedehntes Geschäft mit Aussicht auf Erfolg zu betreiben, denn, in der That, das Geschäft ist der Probirstein der Tugend und eine Feuerprobe der Principien. Derjenige, welcher sein Dasein mit behaglichem Studium verbringt, mit den Geistern der Verstorbenen redet, oder

über abstrakte Wahrheiten nachgrübelt und gleichsam das Leben nur durch die Fenster seines Studirzimmers ansieht, weiß nichts von Prüfungen, Gefahren und Versuchungen, an denen das thätige Leben so reich ist. Er kann ein Schwindler, Fälscher oder Mörder, wie Webster, seyn, ohne selbst sich dessen bewußt zu werden. Aber Niemand kann viele Jahre hindurch ein Geschäft betreiben, ohne seinen Charakter, wenigstens seinem eigenen Gewissen, wenn nicht der ganzen Welt, zu enthüllen. Ist er ein Mann von untergeordneten Geistesfähigkeiten, so wird er zum Gewohnheitslügner; und ist er ein Mann von schwachen moralischen Grundsätzen, so wird er zum Schurken und Bankerotteur. Sagt ihm sein Gewissen aber, daß er ein ehrlicher Mann ist, so braucht er kein anderes Tribunal zu fürchten. Will Jemand die Stärke seiner Grundsätze auf die Probe stellen, oder seine sittliche Natur durch heilsame Zucht noch mehr kräftigen, so trete er hinaus in das Geschäftsgewühl. Hält sich Jemand für einen geschickten Schiedsrichter oder gewandten Richter über verwickelte Fragen aus dem Gebiete der Moral, so versetze er sich in eine Stellung, in welcher er jeden Tag derartige Fragen erörtern muß, bei denen er selbst ein Betheiligter ist. Wer sich für ein Muster im Speculiren hält, der calculire eine Speculation, bei der es sich um Ehre, Familie und Vermögen handelt. Derjenige, welcher durch Studium und Nachdenken zu der festen Ueberzeugung gelangt zu seyn glaubt, daß das Geschäftsleben keine sonderliche Begabung erfordert, daß jeder Narr Geld machen könne, der lege sein ganzes Vermögen in einem Creditgeschäfte an, und wenn er in wenigen Monaten nicht wünscht, sein Antlitz vor dem Anderer verbergen zu können, dann sind wir bereit unsere Meinung zu ändern. Wenn der Handel eine schwere Probe für die Tugend ist, so schwer, daß viele Menschen sie nicht auszuhalten im Stande sind, so liegt darin noch kein Beweis dafür, daß er die sittliche Vervollkommnung verhindert, vielmehr kann man, wenn das Leben eine Prüfung ist, das Geschäft füglich als ein Mittel zur Vervollkommnung der sittlichen Natur bezeichnen. Es ist wahrhaft Noth, daß Wissenschaft und Religion von ihren Thronen herniedersteigen sollten, um den armen Erdensöhnen in ihren Versuchungen beizustehen — daß die Weisheit nicht nur allgemeine Principien verkündige, sondern Regeln aufstelle, die sich auf individuelle Fälle und Begebenheiten anwenden lassen; und daß die Geistlichen praktische Religion predigen und die Lehrer praktische Kenntnisse lehren sollten.

Der sociale Fortschritt des Menschengeschlechts und die physische Verbesserung der Welt hängt lediglich von der sorgfältigen Erforschung und allgemeinen Verbreitung jener Grundsätze ab, welche die Industrie Segen bringend und das Geschäft erfolgreich machen. Man hat die Dampfmaschine seiner Zeit einen „Demokraten" genannt, wir würden sie einen „radikalen Reformer" nennen. Sie hat die Aufgabe, in der moralischen und politischen Welt ebenso große Resultate zu erzielen, wie in der materiellen, das Böse zu vernichten, wie sie die Entfernung vernichtet hat. Mir ist kein großes sociales Uebel in der Welt bekannt, das nicht sofort verschwinden würde, wenn dieselben Gesetze, die es vermitteln, daß der Gewerbefleiß

den größtmöglichen Nutzen gewährt, gehörig verstanden und praktisch angewendet würden.

Wer wird beim Anblick der Lage der Armen in unsern großen Städten nicht mit Besorgniß erfüllt? Und giebt es denn nicht Millionen von Ackern unbebauten Landes auf der Erde? Giebt es nicht Tausende von Farmern, die wohlhabender sein würden, wenn sie mehr Arbeitskräfte verwendeten? Man verbreite eine Kenntniß von den wahren Grundsätzen des Geschäfts, man bringe dem Farmer die Ueberzeugung bei, daß die Arbeit sich bezahlen wird und bezahlen muß, und bald wird die Nachfrage nach Arbeit größer sein, als das Bedürfniß derselben; man wird Agenten in allen größeren Städten antreffen, welche sich damit beschäftigen, Arbeiter für das Land zu gewinnen. Ein Zehntel des Mehr-Einkommens, welches die Menschen haben würden, wenn sie in ihren Geschäftsbestrebungen mit mehr Weisheit zu Werke gingen, würde hinreichen, alle unglücklichen Armen der Ver. Staaten, vielleicht der ganzen Welt, zu ernähren.

Unser Vertrauen zu dem moralischen Fortschritt des Menschengeschlechts liegt hauptsächlich in den Mitteln, welche zur Veredlung des Geschäfts-Charakters beitragen. Wenn die Menschen die große Wahrheit beherzigen wollten, daß Niemand weise und gesichert ist, als derjenige, welcher rechtschaffen ist; wenn sie begreifen wollten, daß durch Tugend und Kenntnisse ihr gegenwärtiges wie ihr zukünftiges Wohl gefördert wird: dann würden sie nicht säumen, nach Kenntnissen zu streben und Tugend zu üben. Unter allem Guten besteht eine Gleichartigkeit der Interessen, eine wechselseitige Abhängigkeit, eine innige Verwandtschaft, und das Geschäft ebnet den Weg, auf dem man unter günstigen Verhältnissen zur Wahrheit gelangen kann; Wahrheit aber, Tugend und Kenntnisse sind die besten Freunde im Geschäftsleben. Die Faulheit ist die Feindin der Tugend und Arbeit die Besiegerin der Faulheit. Armuth ist ein Uebel: „allein in das Haus des Fleißigen kann die Dürftigkeit wohl hineinblicken, aber sie wagt nicht hineinzutreten." Die Wohlthätigkeit ist eine Tugend, und das Geschäft gewährt uns die Mittel, wohlthätig zu sein. Der Gemeingeist ist ebenfalls eine Tugend und gedeiht da am besten, wo der Handel die meiste Achtung genießt. Rechtlichkeit ist eine Tugend, und je ausgedehnter der Handel eines Volkes ist, desto rechtschaffener ist dessen Handlungsweise. Vaterlandsliebe besteht da in ihrer vollkommensten Reinheit, wo jedem Menschen das Recht zusteht, Besitz zu erwerben und wo Gesetze das Eigenthum schützen. Der Krieg ist ein Uebel; er ist derselbe Menschen tödtende, blutbefleckte, Städte verheerende Götze heut zu Tage, wie zur Zeit Homer's; und wir halten dafür, daß nur der Geist des Handels in geeigneter Weise den Verheerungen des Schwertes Einhalt zu thun vermag. Der Handel als wichtiger Geschäftszweig, verbreitet die Civilisation, vertheilt die Genüsse des Lebens gleichmäßiger über alle Länder der Erde, verbreitet schätzbare Entdeckungen auf dem Gebiete der Künste und Wissenschaften und regt mächtig das menschliche Erfindungsvermögen an. Er ist von großem Einfluß in den Hörsälen der Gelehrsamkeit und der Reli-

gion und überall aufs Innigste verknüpft mit der Vervollkommnung, sowohl des innern wie des äußern Menschen, der Vervollkommnung der Kenntnisse, der Sitten, der Gesetze und der Freiheit; und in allen Verbesserungen ist der Handel mehr Führer als Nachfolger gewesen; er war bei dem Voranschreiten der Civilisation mehr der Pionier und Vorkämpfer als der Geführte oder Genosse.

Doch es ist unnütz, industrielle Bestrebungen gegen die Angriffe Tadelsüchtiger in Schutz zu nehmen, oder sich über die Vortheile, die jene Bestrebungen auf die Menschheit gebracht haben, auszubreiten. Wir sind zu fest von der Wahrheit des Satzes überzeugt, daß Armuth ein Uebel, und Wohlstand ein Segen ist; aber wir sind auch ebenso fest davon überzeugt, daß individueller Reichthum ein zu ungewisses Ziel ist, als daß dessen Erreichung zum Gegenstand einer ernsten Erwägung gemacht werden sollte. Keiner, der sehr reich geworden ist, kann, streng genommen, behaupten, er habe sein eigenes Geld erworben, denn ein Zweiter, der genau ebenso handelte, wird nicht an demselben Ziele anlangen. Man kann den Reichthum mit jenen Vögeln vergleichen, die den Jäger von ferne wittern und bei seinem Herannahen davon fliegen, während oftmals ein gewöhnlicher Reisender dieselben mit seinem Stocke niederschlagen kann. Der erste große Schritt im Leben ist der, daß man sich eine vernünftige Vorstellung vom Glück macht, eine Vorstellung, die eines unsterblichen Wesens würdig ist. Wir haben dazu das Licht der Erfahrungen der ganzen Welt, die, ein aufgeschlagenes Buch der Weisheit, vor uns liegen; sie sind uns zu Führern gegeben und an ihrer Seite werden wir den rechten Weg nicht verfehlen. Die Unabhängigkeit, als erstes Moment, ist sicherlich erreichbar, wenn man genau an den Gesetzen des Handels festhält; durch richtige Führung des Geschäfts ist ebenso ein gewisser Grad von Glücksgütern zu erreichen; jedoch Alles, was Jemand, der der Erringung von Glücksgütern nachstrebt, thun kann, besteht darin, daß er erstens eine Stellung einnimmt, die ihm einen günstigen Erfolg in Aussicht stellt, und dann den Ausgang der Dinge abwartet, oder daß er selbst noch entfernt liegende Gelegenheiten erspäht und solche fest im Auge behält, um dann, wenn die Zeit kommt, fest zuzugreifen und nicht los zu lassen; und zweitens, daß er die günstigen Umstände, die sich ihm darbieten mögen, nicht durch Willkür, Unklugheit oder Ungeschicklichkeit bei Seite werfe. Alles, was durch Beihülfe von Büchern geschehen kann, ist, daß man sich ein Urtheil über etwaige Erscheinungen bildet und daß man die Prinzipien zusammenstellt, welche nach den gemachten Erfahrungen entweder einen guten Erfolg hatten, oder zum Ruin führten. Ein bescheidenes Streben nach Gewinn ist zur Ruhe des Urtheils, welches über die Wahrscheinlichkeit der Ereignisse eine Entscheidung giebt, unvermeidlich. Und derjenige, welcher mit bescheidenen Ansprüchen am Bau seines Glückes arbeitet, wird das Gebäude sicher vollenden; er wird vor vielen Versuchungen und Gefahren bewahrt bleiben, und schließlich zu der Ueberzeugung gelangen, daß die Mittel, deren er sich bediente, um sein inneres Glück zu befördern und zu sichern, auch sein irdisches Wohlergehen herbeigeführt haben.

Es ist der Zweck dieses Buches, das umfassende und weite Feld des Geschäftslebens dem Auge derer zu eröffnen, die nur im Allgemeinen einen oberflächlichen Begriff davon haben, und wenn möglich, auch etwas dazu beizutragen, den Menschen in der Erlangung des Glücks, sowie in der Erwerbung von Glücksgütern, soweit es von ihnen selbst abhängt, einen Fingerzeig zu geben.

Zweites Kapitel.

„Es ist der große Vortheil eines Handel treibenden Volkes, daß es nur Wenige unter einem solchen Volke giebt, die nicht in eine Stellung des Lebens versetzt werden könnten, welche ihnen eine Gelegenheit bietet, zum Wohlstand zu gelangen," bemerkt Addison sehr richtig. Allein während Jemand ein Geschäftsmann ist, dem die Abschließung eines Vertrages gesetzlich zusteht, oder während ein Jeglicher in einer blühenden Bevölkerung nach Maaßgabe seiner Talente und Fähigkeiten eine passende Stellung einnehmen kann, so ist dennoch ausgemacht, daß zur erfolgreichen Betreibung eines ausgedehnten Geschäfts Denkkraft, Ausdauer und eine starke Constitution erforderlich sind. Geschäft ist ein Giftbecher für Viele, und ein unangenehmeres Verhältniß, als die Nichtübereinstimmung zwischen Geschäft und Befähigung ist kaum denkbar. Es ist eine Plage für die ganze Lebenszeit, da ein Wechsel des Geschäfts oder Berufs nur in den seltensten Fällen mit Erfolg gekrönt wird. Die Welt schließt also, daß Derjenige, welcher in seinem ersten Beruf, dem er sich am Morgen seines Lebens, im Frühling seines Strebens widmete, gescheitert, nicht füglich geeignet genug ist, irgend etwas Anderes mit Erfolg zu betreiben. Es ist daher rathsam, das für einen Geschäftsmann am besten geeignete Temperament, sowie die passendste Erziehung zu berücksichtigen, und lassen wir daher einige Rathschläge hier folgen, die bei der Wahl eines Geschäfts oder Berufs nicht außer Acht gelassen werden sollten:

Es ist häufig erwähnt worden, und ein alter Schriftsteller hat mit großem Nachdruck behauptet, daß die für große Unternehmungen am meisten geeignete Gemüthsanlage in einer Vereinigung des Verzagten mit dem Entschlossenen bestände, oder, um mich besser auszudrücken, in einer Vereinigung der Bedachtsamkeit mit der Entschlossenheit. Dies ist gewöhnlich das Temperament großer Befehlshaber, die im Geheimen auf Niemand und Nichts vertrauen In allen menschlichen Unternehmungen liegt ein so mächtiges Element des Mißlingens, daß ein bedächtiger Mensch stets zu sich selber sagt: „Was soll ich anfangen, wenn das, worauf ich rechne, nicht nach meiner Erwartung ausfällt?" Diese Bedachtsamkeit hebt aber die Thatkraft aller Derer auf, die nicht zugleich Entschlossenheit besitzen.

Hierin liegt eine große Wahrheit. Wer ein unerschütterliches Vertrauen auf sein Glück setzt, wer gewiß ist, daß Alles gut enden wird und muß, wer jederzeit, gleich-

viel was er thut, auf einen günstigen Erfolg rechnet: hat die glücklichste Gemüthsstimmung, aber sein Temperament befähigt ihn nicht zu großen Thaten. Eine solche Vereinigung des Bedächtigen mit dem Entschlossenen ist ganz besonders beim Streben nach Reichthum nöthig. Das Glück hat seine Launen; der Erfolg eines Geschäfts läßt sich nicht mit Gewißheit voraussehen, und der, dessen Geist an seiner zukünftigen Größe haftet, der sich den Traumgebilden der Herrlichkeit und Macht hingiebt oder die Liebe zum Gelde sein Herz bethoren läßt, geräth in Versuchung, sich zu überstürzen oder sich in eine gefährliche Sicherheit einzuwiegen, um beim Erwachen einzusehen, daß mit seinen Träumen auch sein Glück auf immer dahin ist. Der wahre Geschäftsmann rechnet nicht positiv auf ein Gelingen seiner Pläne. Da alles menschliche Thun der Möglichkeit des Mißlingens ausgesetzt ist, so behält er diese Möglichkeit im Auge, aber er ist entschlossen, Alles zu versuchen, was irgend eine Wahrscheinlichkeit des Erfolges hoffen läßt. Sein Dichten und Trachten ist mehr auf die Mittel, welche zum Ziele führen, als auf den Ausgang gerichtet. Er will von den Gefahren des Weges hören, und wie dieselben zu vermeiden sind, nicht aber sich den doch noch zweifelhaften Erfolg in bunten Farben ausmalen. Mißlingt es ihm, wie dies leicht der Fall sein kann, so hat er einen Rückhalt, auf den er sich stützen kann, ohne in seinem Glück oder seinen Vermögens-Verhältnissen Bankerott zu machen.

Eine Erziehung muß, wenn sie praktisch seyn soll, vornehmlich zwei Punkte ins Auge fassen: Die Ausbildung der Naturgaben (der Sinne) und des Verstandes, und zwar durch solche Studien, die auch an und für sich nützlich sind. Es ist unnöthig zu erwähnen, welch eine wichtige Aufgabe die Sinne da zu erfüllen haben, wo es sich um materielle Dinge handelt. Sie sind gleichsam die Werkzeuge zur Wahrnehmung der Versuche die man anstellt, um Entdeckungen und Erforschungen zu machen, und im Geschäftsverkehr ist vielleicht die Hälfte der Ueberlegenheit, die einige Leute Andern gegenüber an den Tag legen, der größern Schärfe des Geschmacks, Geruchs, Gesichts und des Gefühls zuzuschreiben. Wer erstaunt nicht über die scharfe Beobachtungsgabe des Indianers, der im Stande ist, auch in der spurlosesten Wildniß seine Fußstapfen wieder zu finden? Wer hätte sich wohl noch nicht das Geständniß abgelegt, daß er den Blinden um das wunderbar scharfe Gefühlsvermögen beneidet?

„Die Menschheit," sagt Dr. Hook, „ist durch ihren Scharfsinn dem Sinn des Gesichts und Gehörs in erstaunlicher Weise zu Hülfe gekommen und hat die Vorzüge der Jugend bis ins hohe Alter verlängert, aber es bleibt ihr die Aufgabe zu lösen, ihre Sinne bis zum höchsten Gipfel der Vollkommenheit heranzubilden. Es ist erwähnenswerth, daß selbst gewöhnliche Handwerker, die sich nicht durch geistige Größe auszeichneten, einige ihrer Sinne durch Uebung und Ausdauer zu einem wahrhaft staunenswerthen Grad von Vollkommenheit brachten. Besonders ist es für Kinder eine angenehme Beschäftigung, die Sinne des Geruchs, Geschmacks und Gefühls durch eine Menge sichtbarer und fühlbarer Gegenstände zu üben und aus-

zubilden. Es ist dies ein Punkt, der Eltern nicht oft genug eingeprägt werden kann, denn gerade in der Kindheit kann Unterricht und Spiel am besten vereinigt werden.

Die Ausbildung des Verstandes ist eine bei Weitem schwierigere Aufgabe und erfordert daher auch längere Zeit. In seinem Naturzustande ist der Geist gleich einem Füllen, wild und unbändig, man muß es für das Gebiß abrichten und an den Zügel gewöhnen. Die vorzüglichsten Geisteskräfte, Aufmerksamkeit, Auffassungsgabe, Gedächtniß und gesundes Urtheil hängen hinsichtlich ihres Wachsthums und ihrer Kraft von der Pflege, die man ihnen giebt, ab, und hierin liegt der große Unterschied zwischen dem Verstande des Menschen und dem Instinkt des Thieres. Letzteres erreicht einen gewissen Grad der Ausbildung und dann tritt ein Stillstand ein. Der Biber verräth bei der Construktion seines Dammes in unsern westlichen Wäldern heute noch dieselbe Eigenthümlichkeit, als zu der Zeit, da Columbus an unsern Gestaden landete; die Schwalbe baut heute ihr Nest mit keiner größeren Geschicklichkeit, als sie es vor der Sündfluth that. Nur der menschliche Verstand ist einer unbegrenzten Vervollkommnung fähig, und die gesammelten Erfahrungen vergangener Zeiten dienen ihm nur als Schlüssel zu den Resultaten der Zukunft.

Es ist ein Glück, daß diejenigen Beschäftigungen, welche den Geist am geeignetsten ausbilden, auch an und für sich selbst höchst praktisch und nützlich sind. Die Naturwissenschaften, die Mathematik, die Chemie eignen sich besonders zur Entwickelung der geistigen Anlagen, namentlich der Aufmerksamkeit, zur Methodik und zum richtigen Denkvermögen und erklären zugleich die Naturkräfte, die Eigenschaften der Körper, sowie deren Einwirken auf einander.

Der berühmte Dr. Barrow sagt über die Mathematik: „Sie beschäftigt in der That den Wißbegierigen, ohne durch Finessen und Trugschlüsse dem Geiste eitle Täuschungen aufzubürden oder ihn zu langweilen; sie setzt Alles, was in ihr Bereich als Wissenschaft gehört, klar auseinander, zieht bestimmte Schlußfolgerungen, stellt vortheilhafte Regeln auf und entwickelt interessante Fragen. Ihre Grundsätze treiben zu beständigem Fleiß an und stählen den Geist; sie befreien uns von einer leichtgläubigen Einfalt und schirmen uns gegen die Eitelkeit der Zweifelsucht, sie halten uns von übereilten Voraussetzungen ab, veranlassen uns zuzugeben was wahr ist, und stellen uns unter die Regierung des gesunden Verstandes.

Es verdient bemerkt zu werden, daß Alle, die sich durch große Thaten auszeichneten, gewöhnlich große Vorliebe für das Studium der Mathematik besaßen. Bonaparte war ein hervorragendes Beispiel hiervon. Selbst der klassische Everett fühlt sich, trotz seiner Vorliebe für klassische Dichtkunst und Beredtsamkeit veranlaßt, zuzugeben, daß man in England in Beziehung auf's Studium der Rechtswissenschaft zu der Ueberzeugung gelangt ist, daß eine große Anzahl der aus der Universität Cambridge hervorgegangenen berühmten Rechtsgelehrten, wegen ihrer Tüchtigkeit in der Mathematik, Auszeichnung erhielten.

Für eine praktische Erziehung ist ebenso das Studium der Chemie sehr wichtig, denn da der Gewinn in den älteren Erwerbszweigen durch die Concurrenz immer

mehr an Ergiebigkeit verliert, so müssen wir mit Hülfe der Chemie neue Quellen des Wohlstandes aufsuchen; und da fruchtbares Land immer seltener wird, so müssen wir unsere Zuflucht zur Chemie nehmen, damit dieselbe uns lehre, Felder und Gärten so zu bebauen, daß wir die möglichst beste Qualität neben der möglichst höchsten Quantität erzielen.

Wie groß der Nutzen der Chemie zuweilen in Zeiten der Noth ist, davon finden wir ein Beispiel in der ersten französischen Revolution. Die Häfen von Frankreich waren blockirt, der Handel, welcher allein den Bedarf an Salpeter lieferte, war unterbrochen; die Fabriken lagen darnieder und die Armee konnte aus Mangel an Munition keine Thätigkeit entwickeln. In dieser Verlegenheit wandten sich die Minister an die Chemiker, um Mittel zur Abhülfe dieser Noth zu finden, und siehe da, man verwies sofort auf die ungeheuren Massen von Salpeter, welchen die Natur in ihrem Schooße trägt, und berichtete, daß thierische und vegetabilische Substanzen, sowie der Dünger aus Kuhställen und Vogelkäfigen noch größere Quantitäten liefern würde.

Von Sprachen ist außer der englischen, welche die Hauptsprache des Landes ist, und der deutschen, welche vermöge der großen deutschen Einwanderung *) die nächste Berechtigung hat, die spanische von großer Wichtigkeit für Jeden, der in den Ver. Staaten Geschäfte treiben will, da gegenwärtig die allgemeine Aufmerksamkeit auf Cuba, Mexico, Californien und die südamerikanischen Staaten gerichtet ist, indem die Verhältnisse sich leicht so gestalten können, daß es für Manchen vortheilhaft wird, nach jenen Plätzen zu gehen.

Die Frage: „wie erlangt man eine praktische Erziehung?" läßt nur eine Antwort zu, und zwar die: „Nichts Gutes ohne Mühe!" Alles hat seinen Preis, und der Preis einer tüchtigen Erziehung ist Wachsamkeit und Wohlthätigkeit. Auch der tüchtigste Lehrer vermag in dieser Beziehung nicht uns vorwärts zu bringen; selbst müssen wir den eisernen Willen haben vorwärts zu kommen. Der Verstand erkennt keinen andern Herrn an, als den Willen, und gelangt zu seiner Stärke nur durch festes Wollen. Jeder, der an consequentes Denken gewöhnt und mit Kenntnissen wohl ausgerüstet ist, kann was er erreichen möge mit der vollsten Berechtigung und mit Stolz wirklich sein Werk nennen. Selbstbildung ist des-

*) Freedley, der sein Buch für Amerikaner geschrieben hat, empfiehlt dringend die Erlernung der deutschen Sprache, was wir nicht nöthig haben, da unsere Ausgabe eben für unsere Landsleute bestimmt ist, welche sich des Glückes erfreuen, die schöne, reiche, warme deutsche Sprache ihre Muttersprache zu nennen; aber wir können es uns nicht versagen hier eine Aeußerung Freedley's anzuführen, die derselbe bei dieser Gelegenheit macht. Nachdem er die hohe Bedeutung der deutschen Einwanderung in Zahlen festgestellt hat, sagt er: „Diese Leute werden amerikanische Kaufleute und Handwerker. Die Staaten Pennsylvanien und Ohio zählen Hunderttausende von deutschen Bürgern; sie sind wegen ihrer einfachen Lebensweise und als pünktliche Bezahler geschätzt und man hat gerne mit ihnen zu thun. Mancher Amerikaner, der wohlhabend geworden ist, hat sein schnelles Emporkommen der Kenntniß der deutschen Sprache zuzuschreiben." (Anm. d. H.)

halb die einzige Bildung, die des Namens wirklich würdig ist. *) Bücher, Lehrer, Schulen, Universitäten sind nur Mittel, die Erziehung zu erleichtern; sie umgeben den Lernenden mit einer gewissen geistigen Atmosphäre, die den Verstand für Eindrücke empfänglich macht, und legen ihm die Hülfsmittel nahe, die für sein Fortschreiten dienlich sind.

*) Wir lassen hier einen Auszug aus einem Briefe des verstorbenen John Freedley, gewesenen Congreß-Mitgliedes des 5. pennsylvanischen Congreßdistriktes folgen. Derselbe trat ohne die Vorzüge, die eine gute Schulbildung gewährt, in das Leben hinaus und hatte kein anderes Kapital als seinen „Kopf und seine Hände." Allein durch Selbstbildung entwickelte er seinen Geist bis zu einem Grade, wie es wohl Niemand, mit Ausnahme seiner intimsten Freunde, geahnt hätte, und er legte sein Kapital so vortheilhaft an, daß in weniger als dreißig Jahren angestrengter Thätigkeit — und ohne sich gewagten Speculationen hinzugeben — er ein Vermögen von 300,000 Dollars ansammelte. Er kann daher wohl mit Recht als eine Autorität als Geschäftsmann gelten. Freedley sagt in jenem Briefe: „Entschlossenheit vermag Alles; bei geeignetem Fleiße, Thätigkeit und Anstrengung kennt der Fortschritt keine Grenzen. Es ist nicht gut mit übereinandergeschlagenen Armen dazusitzen und auf Thaten vergangener Zeiten hinzuweisen; vorwärts ist der Wahlspruch bei der Selbstbildung. Wenngleich die letzte Anstrengung lobenswerth war, so muß die nächste besser und die dann folgende noch besser sein. Die Künste und Wissenschaften, die Beredsamkeit und Logik sind weite Felder für das Studium, aber noch weitere Felder sind der Mensch und das Geschäft des Menschen. Ich möchte jedoch hier nicht dahin verstanden werden, als wollte ich ein sehr ausgedehntes Feld des Studiums anpreisen. Die Bücher verdienen nach der vorgeschriebenen Verfahrungsmethode des Menschen erste Aufmerksamkeit. Sie beschäftigen die Aufmerksamkeit während der Studirstunden, aber die Zeit der Kurzweil, der Erholung und des Vergnügens ist die Zeit, um in die Welt zu schauen mit dem Entschluß, jeden Augenblick zu nützen, aus jedem vorübergehenden Ereignisse Vortheil zu ziehen nach dem Wahlspruch jenes alten Philosophen: „Höher und immer höher!" Der aufmerksam Lernende wird und muß den höchsten Punkt erreichen, wozu seine geistigen und körperlichen Anlagen ihn befähigen. Diese letztere Aeußerung könnte zu dem Glauben veranlassen, als hege ich die Meinung, daß nicht Jeder befähigt sey, den Höhepunkt der menschlichen Vollkommenheit zu erreichen. Körper und Geist müssen dazu geeignet sein, es muß sowohl geistige wie körperliche Stärke dazu vorhanden seyn. Es muß ein Fundament vorhanden seyn, um darauf das Gebäude aufzuführen. Ein schwacher oder verweichlichter Körper kann nie die Seele eines Milton, oder den herculischen Verstand eines Locke, eines Shakespeare oder eines Webster besitzen. Der Körper sowohl wie der Geist ist jedoch der Ausbildung fähig. Körperliche Uebungen sind so nothwendig wie geistige. Festigkeit im Vorhaben und ein unerschütterlicher Entschluß geht niemals Hand in Hand mit einem verweichlichten Körper. Ich will diesen Theil meiner Betrachtung hier mit einer Bemerkung schließen, die man sich zu Herzen nehmen und nimmer vergessen sollte: „Derjenige, welcher sich ein großes Ziel vorgesteckt, hat die Vollendung bereits im Geiste erschaut; und der, welcher die große Idee der Selbstbildung erfaßt und darin verharrt, der wird finden, daß dieselbe gleich einem Feuer in seinem Innern brennt und ihn unablässig an seine Vervollkommnung mahnt; er wird finden, daß Hindernisse dieser Idee weichen, daß ihm durch zweckdienliche Mittel die Bahn gebrochen wird, und daß in ihm selber Muth an die Stelle der Verzagtheit, und Stärke an die Stelle der Schwäche tritt."

Es wird ferner für Jedermann von Nutzen sein, wenn er das Bewußtsein in sich trägt, daß er kein bloßes Nichts sei, dem etwa kein bestimmter Lebenszweck vorgezeichnet oder

Man darf bei der Erziehung eines Geschäftsmannes nie außer Acht lassen, daß sein zukünftiges Leben ein Leben der Thätigkeit und nicht des Studiums seyn wird. Man muß also sehr darauf bedacht seyn, daß die Gesundheit nicht unter einem Streben nach nutzlosem Ruhm leide, daß man nicht durch zu emsiges Studiren die Körperkräfte zu sehr anstrenge und daß der Geist seine Spannkraft und Elasticität nicht unter der erdrückenden Last eines zwecklosen Studiums verliere. Aus diesem Grunde ist eine sogenannte gelehrte Erziehung für den Geschäftsmann nicht anzuempfehlen. Es ist sogar in unsern Tagen von denkenden Männern die Frage aufgeworfen worden, ob die Universitäten, diese erhabenen und hochgestellten alma-matres, direkt oder indirekt, nicht einen größeren Theil ihrer Söhne zu Grunde gerichtet, als deren Wohlfahrt begründet haben? Man hat behauptet, daß ein Viertheil der Studirenden mit zerrütteter Gesundheit die Universität verlasse; die Hälfte ist zu empfindlich, um die rauhen Stürme des Lebens zu ertragen, und vielleicht zwei Drittel der Uebrigen haben irgend einen Mangel, der ihrem Glücke und ihrer Brauchbarkeit ein großes Hinderniß in den Weg stellt. Sicher ist, daß Derjenige, der durch alle diese Prüfungen siegreich hindurch gegangen, ohne daß seine Gesundheit zerrüttet, sein Geist verschroben und seine Moralität befleckt wurde, ein Mann von außergewöhnlicher geistiger und moralischer Kraft ist. Und dennoch, wie viele Eltern giebt es nicht, die ihr kaum zu erschwingendes Geld dafür ausgeben, um ihre Söhne für jede dereinstige Brauchbarkeit untauglich zu machen, und wie viele Söhne sind genöthigt in die Welt hinauszutreten mit dem folternden Bewußtsein, daß sie untüchtig für praktisches Wirken sind.*)

keine Pflicht vorgeschrieben ist, sondern daß er sich vielmehr bewußt sey, daß er von der Vorsehung zu irgend einem Berufe auserseben sei, und daß es für Jedermann einen Schutzengel giebt, dessen Ermahnungen die gebührende Ehrfurcht gezollt werden sollte, und daß man daher alles partielle Uebel als zum allgemeinen Wohle dienlich betrachten muß Dieser Gedanke aus einer Stelle von Pope's Werken entnommen, hat mir die größte Beruhigung durchs ganze Leben verliehen. Er lehrt uns Enttäuschungen als Schutzwehr gegen Versuchungen zu betrachten, und Mißgeschick als Züchtigung zu unserm allgemeinen Besten ansehen.

*) John Freebley sagt in einem Briefe an einen Bekannten vom 21. November 1846: Diese Diplome sind zuweilen einem Manne nützlich, aber häufig vom entschiedensten Nachtheil. Wo ein Mann die Intelligenz besitzt, sich über Eitelkeit und Selbstsucht, die der Sinn für das Kleinliche ihm einflößt, hinwegzusetzen, da ist solch ein Zeugniß von Nutzen. Ich denke Webster, Kent, Spencer und die meisten der Männer, die sich durch hohe Stellungen in unserem Lande ausgezeichnet haben, sind aus Hochschulen hervorgegangen. Selbst Ewing und Corwin, die ihr Geld durch Holzhauen für den Glühofen verdienten, um die Mittel für ihre Ausbildung zu erlangen, arbeiteten, nachdem sie selbstständig geworden waren, rastlos an ihrer Befähigung zu einem Studien-Examen. Solche Leute gehen mit ihrem Zeugnisse so zu Werke, als besäßen sie es gar nicht. Sie legen es bei Seite, und gehen rüstig an ihren Beruf. Sie wissen, es gewährt keinen wirklichen Nutzen und dient nur nebenbei für die Erreichung ihres Zieles. Dies waren Männer mit physischer Kraft begabt, sie konnten Strapazen ertragen und viel körperliche und geistige

Für den Geschäftsmann ist das Comptoir eine Hochschule. Wenn der Jüngling die vorbereitende Ausbildung in einer Schule oder in einem Privat-Institut unter Leitung eines tüchtigen Lehrers, der ebensowohl durch persönlichen Umgang, wie durch praktische Lehrmethode seinen Unterricht ertheilt, empfangen hat, sollte derselbe, ohne Rücksicht auf die Wahl seines zukünftigen Berufs, zuerst in ein Handlungs-Haus eintreten, denn dieses ist für ihn der Platz, um Ordnung, Methode und Gehorsam zu erlernen, und sich eine Kenntniß vom Leben, sowie von der Aufgabe desselben, anzueignen. Es ist für ihn der Ort, um den Werth der Zeit und des Geldes kennen zu lernen, — zwei Dinge von äußerster Wichtigkeit. — George S. Hilliard hat ein ausführliches Gemälde entworfen, worin sich eine, hiervon etwas verschiedene Ansicht ausspricht, und worin für diejenigen ein Trost liegen soll, die sich darüber beklagen, daß sie keine Universitätsbildung genossen haben. Zwei Jünglinge z. B. verlassen in gleichem Alter und zur selben Zeit die Schule. Der Eine tritt in ein Handlungs-Haus ein, während der Andere die Universität besucht. Nehmen wir nun an, daß beide gleich gewissenhaft und von demselben Triebe beseelt sind, die sich ihnen darbietenden Gelegenheiten bestmöglichst zu benützen. Der Universitäts-Zögling arbeitet schwer, lernt viel, und erlangt Auszeichnung, aber gleichzeitig hat er seine Gesundheit eingebüßt, denn soweit ich hierüber zu urtheilen vermag, will es mir scheinen, daß wenigstens ein Viertheil der jungen Leute auf unseren Universitäten dieselben mit zerrütteter Gesundheit verläßt. In Folge des abgeschlossenen Lebens, welches sie geführt haben, ist ihr Benehmen ein linkisches, unbeholfenes, und ihr Aeußeres keineswegs empfehlenswerth. Dadurch, daß sie keine Selbstbeherrschung geübt haben, können sie keinen Widerspruch ertragen, und sind übertrieben reizbar. Sie sind eingebildet, möglicherweise pedantisch, und entbehren ganz gewiß jenes sechsten Sinnes, den man Takt nennt. Sie wissen viel von Büchern, aber wenig vom Menschen und vom Leben, und wegen bloßer Zerstreutheit des Gedächtnisses ist man geneigt, ihnen den Vorwurf der Charakterschwäche zu machen. Anders verhält es sich mit dem Jünglinge, der in ein Comptoir eintritt. Er ist das jüngste Glied eines großen Etablissements, und welche Eingebildetheit ihn von der Dorfschule auch ankleben mag, so ist es sicher, daß sich dieselbe

Arbeit verrichten. Sie gewöhnten ihren Geist durch die ihnen zur Gewohnheit gewordene Thätigkeit daran, ihre ganze Aufmerksamkeit demjenigen Gegenstand zu widmen, den sie sich zum Studium auserseben hatten, und fortwährend und schnell Kenntnisse in sich aufzunehmen. Jedoch von Leuten dieser Art findet man Einen unter Hunderten. Nicht so machen es die andern neun und neunzig. Sie weisen stolz auf ihr Diplom hin, als ob dasselbe zu erhalten das letzte Ziel ihrer Wünsche gewesen sei; als einen Beweis ihrer Tüchtigkeit, als das, welches sie nährt und kleidet und als Etwas, welches sie der Arbeit überhebt; sie betrachten das Placken und Quälen, welches für den Erfolg in jedem Berufe doch nothwendig ist, als unter ihrer Würde, und daher kommt es auch, daß Derjenige, der weniger gelernt und kein Diplom aufzuweisen hat, dahingegen aber arbeitet und sich Mühe giebt, und sich alles, was zu seinem Geschäft gehört, angelegen seyn läßt, den Erstern weit hinter sich zurücklässt.

bald verliert. Er lernt Gehorsam, Nachgiebigkeit und Geduld. Er lernt Zurechtweisung ohne Aerger und Widerspruch ohne Murren ertragen. Er ist genöthigt mit seinem Verstande zu arbeiten, schnell einen Entschluß zu fassen, und Augen und Ohren offen zu haben; er lernt bedenken, daß eine Stunde sechszig Minuten und ein Dollar hundert Cents hat. Er wird angehalten, zu thun und zu unterlassen, der Versuchung zu widerstehen, wilde Regungen zu bekämpfen und lernt schweigen. Die Tage seiner Lehrzeit ziehen vorüber, und bereichert mit den Lehren des Selstvertrauens und der Selbstbeherrschung sprießt die Saat seines Charakters unter dem Ordnungsscepter seines Lebens fort.

Eine kaufmännische Ausbildung ist daher für jeden, gleichviel welches Geschäft er später ergreift, von großem Nutzen. Dem Landwirth lehrt sie Geschäftstakt und Achtsamkeit auf seine Rechnungen, wodurch derselbe einen größeren Nutzen und Erfolg in seinem Berufe erzielt. Dem Handwerker lehrt sie Ordnung, System, Ueberblick und den praktischen Vortheil des Buchführens. Dem Advokaten, dem Arzte u. s. w. klarere Einsicht in seinen Geschäftsbetrieb, und erleichtert ihm die Erlangung von Praxis.*) Die Zeit, die von jungen Leuten im Comptoir verlebt wird, muß natürlich nach den Umständen verschieden sein. Ein für das Handwerk bestimmter Jüngling sollte vielleicht ein Jahr, einer der Landwirth werden will etwa einen Winter daselbst zubringen. Eine allgemeine Wahrnehmung ist hierbei, daß Leute vom Lande im Verlauf von sechs Monaten gewöhnlich sehr stark das Heimweh bekommen. Dann ist es Zeit, daß sie fortgehen, und es wird ihnen nie wieder das Verlangen nach dem Stadtleben ankommen. Ein Kaufmann sollte etwa zwei Jahre in einem Handlungshause zubringen, nachdem er seine Vorbildung genossen, und dann nach einer unserer Rechtsschulen gehen, um dem Studium kaufmännischer Gesetze einige Zeit zu widmen, denn eine Kenntniß der Gesetze ist ihm immer von Nutzen, und es wird sich für ihn noch der Vortheil daran knüpfen, daß er mit den besten geistigen Kräften des Landes in Verbindung tritt, und Bekanntschaften macht, die für seine zukünftige Laufbahn von Nutzen sind.

Auf den Nutzen und die Nothwendigkeit einer moralischen Erziehung glauben wir hier nicht eingehen zu dürfen. Für Eltern, welche Bücher lesen können, um sich Rath zu holen und für Lehrer, denen man die Erziehung der Jugend anvertraut, bedarf es hierüber keiner Beweisführung. Moralische Erziehung ist ganz besonders das Werk der Selbstbildung; Grundsätze kann man nur dann als

*) Ein Advokat in einer Handelsstadt, muß nicht allein kaufmännische, technische und nautische Kenntnisse haben — nautische in soweit es sich um die Schifffahrt im Allgemeinen und um Kenntnisse der verschiedenen Theile eines Fahrzeuges handelt, — sondern er muß auch fähig sein, die in den verschiedenen Theilen der Geschäftswelt üblichen Sprachen, lesen, schreiben und übersetzen zu können. Niemand kann einen Rechtsstreit untersuchen und Gerechtigkeit üben, wenn er nicht genau die Ursache des Zwistes kennt, um die es sich handelt. Auf diese Punkte gestützt suche ich meine Ansicht zu rechtfertigen, daß Personen, welche einige Zeit dem Kaufmanns- oder Handwerksstande obgelegen haben, ehe sie sich dem Rechtsstudium widmeten, gewöhnlich am leichtesten Praxis erlangten.

Schutzmittel gegen Versuchungen bezeichnen, wenn sie das Resultat der eigenen Ueberzeugung und durch eigene Erfahrung erkauft sind. Wir werden hierauf noch ausführlich zurückkommen.

Für einen jungen noch unselbstständigen Mann ist es von unberechenbarem Vortheil, in fortwährendem und regem Verkehre mit einem Manne zu stehen, der in Geschäften bewandert und fähig ist, seine Erfahrungen ihm mitzutheilen. — Es ist dies eine Begünstigung, die alle andern überragt. Die Zöglinge der Jesuiten waren wegen größerer Geistesgegenwart im Gespräch, wegen einer schnellen Erinnerung dessen, was sie gelernt hatten, bekannt, und wurden eher Weltmenschen, als Jünglinge, die unter der Leitung anderer Erzieher herangebildet worden waren; diese anerkannte Ueberlegenheit war dem Umstande zuzuschreiben, daß es jedem Zöglinge gestattet war, eine gewisse Anzahl von Stunden sich mit seinen Vorgesetzten zu unterreden. Die Befähigung, gemeinnützige und praktische Kenntnisse vermöge des Gespräches mitzutheilen, ist eine Eigenschaft, die einen Mann ganz besonders zu einem Lehrer geeignet macht, und hierauf sollte bei Wahl eines Lehrers vorzüglich gesehen werden. Ebenso sollten Eltern, die entweder aus Mangel an Bildung, oder weil sie zu sehr von Geschäften in Anspruch genommen sind, um in dieser Beziehung das Ihrige zu thun, sich einen geeigneten Mann zu verschaffen suchen, der die Aufgabe hätte, die Lectüre für ihre Kinder auszuwählen, ihre Zweifel und Fragen zu erörtern, zu lesen und zu beantworten, ihre Studien zu lenken und während ihrer ganzen Schul- und Geschäfts-Lehrzeit mit ihnen zu verkehren. Ein Mann von gesundem Urtheil und einiger Erfahrung ist dazu hinreichend, und es ist nicht erforderlich, daß derselbe sich durch irgend einen Erfolg in seinen eigenen Angelegenheiten ausgezeichnet habe, denn solche Leute sind nicht zu haben, und wenn sie zu haben wären, so würden sie für die zu erfüllende Aufgabe wahrscheinlich untüchtig sein. — Eine auffallende Thatsache ist es, daß diejenigen, welche sich durch Erfolg in ihren eigenen Unternehmungen auszeichnen, die schlechtesten Rathgeber für Andere sind; während umgekehrt viele, welche gewandt in der Entwerfung von Plänen und im Rathertheilen an Andere sind, ihre Kraft zu verlieren scheinen, sobald sie für sich selbst handeln sollen. Die Ersteren können eine Sache thun, wenn man sagt w i e sie zu thun sei, und die Letzteren wissen wie man zu Werke geht, vermögen aber nicht selber Hand anzulegen. Sehr selten finden sich diese beiden Eigenschaften in einer Person vereinigt, und ich glaube, daß in neun Fällen von zehn der Gedanke der Spekulationen und Unternehmungen, wegen welcher man gewissen Leuten Anerkennung zollt, denselben von anderer Seite eingeflößt wurde; sie handelten, während Andere für sie dachten. Jenen, welche keine besonderen Vorzüge haben, rufen wir zu: bildet euren Verstand — beobachtet genau — schärft euren Geist vornehmlich durch mathematische Studien — haltet jede Sache von Wichtigkeit fest — leset beständig nützliche Bücher — und der Ruhm eures Triumphes wird mit den Mühseligkeiten, die ihr zu überwinden habt, im richtigen Verhältniß stehen. Wenn Eltern nicht eine Laufbahn für ihren Sohn gewählt haben und Umstände

ihm nicht den rechten Pfad zeigen, so fällt ihm selbst die wichtige Pflicht anheim, sich ein Geschäft oder einen Beruf zu erwählen; und die große Frage: „Was soll ich beginnen?“ drängt sich ihm in seinem Innern mit einer Kraft und Gewalt auf, die wahrscheinlich für's ganze künftige Leben ihn daran erinnern wird, „daß das Wichtigste im Leben die Wahl des Berufs ist.“ Es ist eine Wahl, die schon früh und ohne viele Anleitung und zwar in einer Weise getroffen werden muß, in der nur wenig Anweisung gegeben werden kann.

Unser erster Rath ist: „Sei nicht gar zu wählerisch bei deiner Wahl, sondern ergreife die Gelegenheiten, die sich Dir bieten. Das Glück pflegt den Menschen nicht nachzulaufen. Günstige Gelegenheiten werden sich Dir nicht immer so bieten, wie Du es wünschen magst; sei daher nicht muthlos wegen kleiner Unannehmlichkeiten, die Dir auf Deinem Wege begegnen, während derselbe am Ende doch zum Guten führen mag.

Die erste zu erörternde Frage ist, was soll man bei der Wahl eines Geschäfts überhaupt im Auge haben? Wir antworten: „die Erlangung der Unabhängigkeit.“ Wer aber ist unabhängig? Derjenige, der mehr zu verdienen im Stande ist, als er zur Befriedigung seiner täglichen Bedürfnisse bedarf, ist so unabhängig, wie der Reichste im Lande, und auch in der Regel bei weitem glücklicher als dieser. Wie kann man am sichersten Unabhängigkeit erlangen? Kein Mensch ist sicherer mehr zu verdienen als er zu seinem Unterhalte braucht, als der, welcher von seiner täglichen Arbeit lebt. Ein Gewerbe ist ein sicherer Pfad zur Unabhängigkeit. Bei den alten Juden wurde Jeder, wie gut er auch erzogen sein mochte, für ein Handwerk ausgebildet. In Sparta gab es ein Gesetz, welches Jeden, der sich weigerte, seine Eltern zu unterstützen, wenn dieselben in Noth geriethen, für ehrlos erklärte; allein wenn der Vater verabsäumt hatte, seinem Sohne ein Handwerk erlernen zu lassen, so war der Sohn nicht gehalten, für den Unterhalt seines Vaters Sorge zu tragen, wenn derselbe in Noth gerieth. Wir fügen noch hinzu, daß alle Arten regelmäßiger Geschäfte denen, die sie auszuüben im Stande sind, den gleichen Erfolg sichern, und daß jede nützliche Beschäftigung, wodurch ein Mann sein rechtschaffenes Auskommen verdienen kann, in den Augen eines jeden Vernünftigen gleich achtbar ist. „Es giebt nur ein Mittel,“ sagt Dr. Lymann Beecher, „wodurch der Mensch sich einer allgemeinen Gleichstellung versichern kann, und dieses ist: jede rechtschaffene Beschäftigung als ehrenhaft zu betrachten, und in welcher Stellung man immer sich auch befinden mag, mit derselben zufrieden zu sein, sowie die Pflichten seines Berufes getreulich zu erfüllen, und jede ihm angewiesene Stellung als Ehrensache zu betrachten.“

Unser zweiter Rath ist: „Laß Dir nicht beikommen in der Wahl Deines Berufs das Gutachten Anderer bei Seite zu setzen.“

Man hat in der Geschichte der Rechtswissenschaft die Beobachtung gemacht, daß diejenigen, welche die Hervorragendsten in der Rechtspraxis wurden, anfänglich

den größten Widerwillen dagegen haben. Wo ein Mensch gleiche Anlagen für zwei oder mehrere Geschäfte besitzt, mag Neigung die Wahl entscheiden, doch sollte man der Neigung allein nicht einen zu großen Einfluß auf die Entscheidung einräumen.

Unsere dritte und Hauptregel ist: „Laß zwischen der hervorragendsten Seite Deines Geistes oder Charakters und dem vorragenden Erforderniß des Geschäfts ein Einvernehmen stattfinden und lerne schon vorher Dich selbst und das Geschäft etwas kennen. Jede Beschäftigung hat eine wesentlich hervortretende Eigenschaft, die demjenigen, welcher diese Beschäftigung wählt, ebenfalls eigen sein muß, wenn sein Streben von Erfolg begleitet sein soll. Die großen Haupterfordernisse für ein Geschäft sind: „Stärke, Scharfsinn, ein empfehlendes Aeußere und Unternehmungsgeist." Einige Geschäfte erfordern blos eine dieser Eigenschaften, andere hingegen eine Vereinigung derselben, und wieder andere erfordern hervortretend eine dieser Eigenschaften in Verbindung mit andern nebensächlichen, um mit Ehre und Erfolg zum Ziele zu gelangen.

Die Beschäftigungen, bei welchen das Haupterforderniß körperliche Stärke ist, sind die der Tagelöhner, der Fleischer, der Farmer u. s. w. Ein Farmer, welcher ausgezeichnete geistige Bildung besitzt, wird den besten Erfolg haben; aber dennoch ist das Haupterforderniß seiner Beschäftigung physische Kraft, ohne welche er seine Aufgabe nicht erfüllen kann. Ein starker, gesunder Knabe wird sich bald die Fertigkeit aneignen, ein Thier zu schlachten und zu zerlegen. Das Geschäft eines Buchbinders, eines Wagenmachers und andere erfordern ebenfalls körperliche Stärke.

Die Beschäftigungen, deren Erforderniß mechanisches Genie ist, nennt man gewöhnlich Gewerbe. Ein Schneider, Schuhmacher oder Bürstenmacher, bedürfen nur wenig Scharfsinn; aber im Allgemeinen erfordern Gewerbe diese Eigenschaft in bedeutendem Maaße und im Verein mit Stärke, mathematischer Berechnung und anderen Eigenschaften. Ein Maschinist muß Scharfsinn, Geschick und einen bedeutenden Grad von physischer Kraft besitzen. Ein Zimmermann muß Stärke, Scharfsinn, großes Geschick und Sinn für Mathematik und Zeichnen besitzen. Dieselben Eigenschaften, mit vielleicht noch größerer Ausdauer, sind für einen Maurer nöthig. Ein Juwelier muß Scharfsinn, guten Geschmack, Beharrlichkeit und das Vermögen haben, Versuchungen zu widerstehen. Ein Uhrmacher muß mit Scharfsinn eine gute Erziehung und Ausdauer verbinden. Ein Tischler muß Lust zum Zeichnen und schon Erfahrung hierin haben, so wie guten Geschmack und Scharfsinn besitzen, und ein Chemiker muß Scharfsinn, vielseitige Bildung, gutes Gedächtniß und Beharrlichkeit sich aneignen.

Ein empfehlendes Aeußere setzt Erziehung, angenehme Persönlichkeit und ein freundliches Benehmen voraus. Es ist das Haupterforderniß in allen Geschäftsbetrieben und die Grundlage, um einem Verkaufslokal mit Erfolg vorstehen zu können. Bei Vorliebe von Büchern kann aus dem Knaben ein Buchhändler, und

bei einer Vorliebe für Musik ein Musikalienhändler aus demselben werden. Ein Apotheker muß ein empfehlendes Aeußere, eine gute Erziehung, ein gutes Gedächtniß und ein heiteres, theilnehmendes Temperament besitzen. Und ein Auktionator sollte ein empfehlendes Aeußere, gutes Gedächtniß und einen schnellen Blick besitzen. Gut Nerven in der gewöhnlichen Bedeutung sind nothwendig für einen Wundarzt, Zahnarzt und vielleicht für manchen Andern; ebenso Entschlossenheit und Unternehmungsgeist. Letzteres ist das Haupterforderniß für alle spekulativen Beschäftigungen und macht im Verein mit andern großen und guten Eigenschaften den Kaufmann, den Arzt und Advocaten, den Schriftsteller und den Staatsmann. Der gelehrten Fächer brauchen wir hier nicht näher zu erwähnen, diese gehören nicht in das Bereich unserer Aufgabe, da sie den Erwerb von Vermögen nicht zur Aufgabe machen, nicht zum Hauptzweck haben und nicht haben dürfen. Keiner Klasse von Leuten in der ganzen Welt wird im Ganzen so schlechte Vergeltung zu Theil, wie den Gelehrten, wenn man das für deren Ausbildung verausgabte Geld und ihre Mühe und Anstrengung betrachtet. Es ist bereits mit Nachdruck und mit vollem Recht gesagt worden, daß Jemand, um bloß Reichthum zu erlangen, sehr wahrscheinlich sein Ziel eher erreichen würde, wenn er, mit der Holzsäge und der Axt in der Hand, den Anfang macht, als durch eine Ausbildung, die ihm eine zehnjährige harte Anstrengung und so viel Geld kostet, als er nur aufbringen kann. Advocaten erhalten zuweilen große Gebühren; ihr durchschnittliches Einkommen in den Ver. Staaten übersteigt jedoch nicht die Summe von 1500 Dollars in einem Jahre, und die Mehrheit derselben hat nicht einmal das; Einige haben bedeutend mehr, während viele gar nichts bekommen. Geistliche haben einen weltlichen Vortheil voraus, sie können bisweilen sich vortheilhaft verheirathen. Die Frauen sind der Meinung, daß sie gute Gatten sind, und hierdurch gelingt es zuweilen dieser Klasse von Männern, sich wohlhabende oder einflußreiche Schwiegerväter zu verschaffen. Vermögen zu erwerben sollte bei den gelehrten Fächern niemals ein Beweggrund seyn, indem ihr eigentliches Feld die Uebung und Anwendung des Verstandes, so wie die Ausübung der Menschenliebe ist. Das einzige würdige Motiv bei der Wahl eines gelehrten Faches, ist ein ernstes Verlangen, die Lage der Menschheit zu verbessern, und ihren Thorheiten abzuhelfen, und der schönste Lohn für diesen undankbarsten aller Berufe liegt in dem Bewußtseyn eines wohl verbrachten Lebens; aber um dies zu können, muß man selbst unabhängig seyn.

„Wie widersinnig handeln jene Eltern," sagt Collyer, „welche, da sie ihrem Sohn kein Vermögen mitzugeben haben, denselben zum Schreiber eines Advocaten erziehen, und ihn dadurch in die Lage bringen, sich mit einem dürftigeren und ungewisseren Einkommen zu begnügen als das eines Schneidergesellen, oder indem sie dazu beitragen, daß er eine Geißel der Gesellschaft wird, indem er sich zu einem schlechten, auf Betrug ausgehenden Advocaten heranbildet, dessen Thun ebenso schändlich als für die Gesellschaft verderblich ist." Es ist zu bedauern, daß so viele junge Leute, welche eine andere Stellung mit Würde und Ehre ausfüllen könnten, sich in

unseren Tagen in die gelehrten Fächer hineinstürzen, ohne Ziel und Endzweck, augenscheinlich von dem Wahne befangen, als wären sie mit Vorzügen begabt, geboren der Minerva gleich, die dem Gehirne des Jupiter entsprang. Erfahrung muß sie klug machen.

Drittes Kapitel.

Wenn wir mit Ueberlegung unser Geschäft gewählt haben, wenn wir in dessen Geheimnisse eingedrungen sind, und unsere Lehrzeit sich dem Ende nähert, so begegnet uns die in unserem Leben noch oft wiederkehrende große Frage; „was sollen wir thun?" zum zweiten Male. Sollen wir ein Geschäft auf eigene Rechnung versuchen oder eine zeitlang für ein anderes schon bestehendes Geschäft arbeiten? Wir berathen uns mit unseren Freunden, und diese sagen uns, daß die Welt zwei Fragen an uns richten wird, die wir uns besser selbst hätten stellen sollen, die Fragen nämlich: „habt ihr euer Geschäft ordentlich gelernt? und besitzt ihr gute Geschäfts-Anlagen? Das Erstere wird vorausgesetzt; aber was versteht man unter Geschäfts-Anlagen? Legt Jemand bei Betreibung seines Geschäftes Fleiß, Ordnung, Berechnung, Klugheit, Pünktlichkeit und Ausdauer zu Grunde, so besitzt er das, was der Ausdruck „Geschäfts-Anlagen" alles in sich schließt. Weder der Besitz einer dieser Eigenschaften im vollsten Maße, noch deren zeitweilige Ausübung, bedingt den Geschäftsmann; sondern nur der Besitz aller dieser Eigenschaften im gleichem Maße, und ihre zur zweiten Natur gewordene Ausübung verleiht Ruf und bestimmt die Tüchtigkeit eines Geschäftsmannes. — Der Unterschied zwischen Leuten und deren Erfolg läßt sich in gewissem Grade in dem Unterschied ihrer Geschäfts-Anlagen suchen, und Mancher hat sein Glück mit keinem andern Kapital, als seiner Ueberlegenheit in der Bildung gemacht. In der That bewirkt ein großes Kapital und günstige Gelegenheiten, ohne jene Eigenschaften, nur größeres Unheil und vollständigeren Ruin. Freilich ist in den meisten Dingen die Vollkommenheit unerreichbar, aber dennoch haben Männer, welche jene Eigenschaften besaßen, einen höheren Grad der Vollkommenheit erreicht, als es sonst der Fall gewesen wäre; und es ist jedenfalls gewiß, daß der, welcher nach der Sonne zielt, obgleich er das Ziel verfehlt, höher schießen wird, als der, welcher nach einem Strauche zielt.

Fleiß nennt man das energische Beschäftigtsein des Körpers oder Geistes in irgend einer nützlichen Thätigkeit. Er ist das Gegentheil des indianischen Grundsatzes, worin es heißt: „es ist besser zu gehen als zu laufen, und besser still zu stehen als zu gehen, und besser zu sitzen als zu stehen, und besser zu liegen als zu sitzen." Fleiß ist das Geheimniß jener großen Resultate, worüber die Welt erstaunt; die Geschichtsbücher der Alten, die Pyramiden der Aegypter, sowie jene mächtigen Werke des innern Verkehrs in unserem eigenen Lande, welche die Bürger vieler

verschiedenen Staaten mit dem Bande der Eintracht und der gegenseitigen Interessen umschlingen, — sie alle sind Denkmale des Fleißes. — „Es giebt keine Kunst oder Wissenschaft," sagt Clarendon, „welche für den Fleiß unerreichbar wäre; er führt uns in die verschiedenen Sprachen ein durch welche ein Mensch sich überall verständlich machen, und wodurch er von allen Nationen und in allen Ländern geschätzt wird; es ist der Stein der Weisen, der alle Metalle und selbst Stein in Gold verwandelt, und die Dürftigkeit aus den Wohnungen der Menschen verscheucht. — Er ist der nordwestliche Weg, der dem Kaufmann seine Schiffe zuführt, so schnell er es nur wünscht; mit einem Wort, der Fleiß besiegt alle Feinde und macht uns sogar das Glück tributair.

Die Materie hat das Bestreben zu ruhen, und es bedarf der Anwendung der Kraft oder des Willens, um jene natürliche Neigung zu überwinden. Was gethan werden soll, muß sogleich geschehen, ohne Widerrede und Aufschub, damit eine wiederholte Ausübung des Willens dem Menschen den Fleiß zur Gewohnheit mache.

Ordnung regelt was der Fleiß sammelt. Sie weiset den Pflichten ihre Zeit an, und führt über Alles die Aufsicht; sie hat ein Conto für jegliche Pflicht, einen Platz für jedes Werkzeug, einen Winkel für jedes Papier, und eine Zeit für jede Arbeit. Ein vollkommen systematischer Mann geht nicht weg von seinen Büchern, Rechnungen u. s. w., bis daß er dieselben so genau geordnet hat, daß, wenn er dieselbe Nacht stürbe, seinem Nachfolger alles vollkommen verständlich wäre. Jeremias Evarts wird als ein Muster des Fleißes und der Ordnung hingestellt. Ein Freund von ihm sagt: Jahrelang habe ich ihn im Kreise seiner Familie beobachtet, und niemals sah ich einen Tag vorübergehen, ohne daß er mehr gethan, als er sich vorgenommen hatte. In seiner Lebensweise war er so regelmäßig, daß ich auf die Minute genau bestimmen konnte, wann ich ihn mit der Feder in der Hand und wann mit der Zahnbürste antreffen würde; und so groß war seine Pünktlichkeit und Genauigkeit, daß unter allen seinen Papieren, Briefen, Correspondenzen und literarischen Arbeiten, welche fest zusammen gebunden viele Fächer einnahmen, nicht ein Stück war, das er nicht im Finstern hätte finden können. Ich erinnere mich nie, daß er ein Papier suchte, alles war stets an seinem rechten Platze."

Berechnung ist die Seele des Geschäfts. Schnelligkeit in der Berechnung giebt dem Mann wesentliche Vortheile über seinen weniger geübten Nachbar, und schon mancher hat seine Waare auf einen schlechten Markt gebracht, weil er nicht verstand, schnell und genau zu calculiren. Dr. Alcott empfiehlt, um ohne Beihülfe der Schiefertafel oder des Bleistifts, eine Fertigkeit im Berechnen zu erlangen, jede Gelegenheit, wo während des Lesens das Rechnen erforderlich ist, zu benutzen, und womöglich inne zu halten, um das vorhandene Exempel zu lösen. Oder man möge sich auch die Stelle anmerken, und im ersten freien Augenblick die Lösung der betreffenden Aufgabe vornehmen. Es wird z. B. der Bericht von einem Schiffbruch gelesen. In demselben heißt es: „die Mannschaft bestand aus dreißig Mann,

außer dem Kapitain und Steuermann, nebst drei Hundert und dreizehn Passagieren und einer Compagnie von sechszig Grenadieren. Der Kapitain, der Steuermann, und zehn von der Mannschaft retteten sich in dem großen Boot. Die Uebrigen ertranken mit Ausnahme von zwölf Grenadieren, die sich an einen schwimmenden Balken von dem gescheiterten Fahrzeug festklammerten, bis sie von einem anderen Schiffe aufgenommen wurden. Nun frage ich, giebt es wohl Jemanden, der solch einen Bericht liest, ohne das Verlangen, zu erfahren, wie viele im Ganzen umkamen? und dennoch giebt es unter zehn Lesern neun die es nicht wissen, und warum? einfach deshalb, weil sie nicht inne halten wollen, um sich die Zeit zu nehmen, diese kleine Addition und Subtraction zu vollziehen. Durch lange Uebung wird man der Mühe überhoben, inne zu halten, um Zahlenverhältnisse, wie die vorerwähnten, festzustellen. Viele, ja die Meisten, welche mit Ziffern vertraut sind, können so etwas beim Lesen ausrechnen, ohne die geringste Pause zu machen, aber sicherlich erfordert es einige Uebung. Der wichtigste Nutzen der Rechnenkunst aber, abgesehen davon, daß dieselbe zur Schärfung des Verstandes dient, ist die Fähigkeit ohne Schiefertafel und Bleistift rechnen zu können. Wer nicht ohne Schiefer und Stift in der Hand rechnen kann, ist ein sehr dürftiger Rechner. Berechnung aber, als Geschäftseigenschaft ist nicht auf die Rechnenkunst allein beschränkt. Dieselbe hat es sowohl mit Grundsätzen als mit Zahlen zu thun, und stellt häufig Grundsätze mittelst der Zahlen fest. Sie hebt den Werth der Sparsamkeit hervor und unterscheidet zwischen wahrer und falscher Sparsamkeit. Sie beweist, daß Jemand, der ein und einen halben Dollar ausgiebt um ein Pferd zu leihen, und den größten Theil eines Tages dazu verwendet, um sechs oder acht Buschel Weitzen sechs Cents billiger zu kaufen, als er es in der Nähe seines Wohnortes, ohne Zeitverlust und ohne Pferd könnte, nicht so ökonomisch ist, als er sich eingebildet haben mag. Sie beweist ferner, daß Rechtschaffenheit die beste Politik ist, und daß ein Schurke, der sich noch so schlau dünkt, doch nur ein Thor ist. — Ich kann die Wahrheit jener Philosophie nicht begreifen, welche die Calculation als etwas Unwürdiges bezeichnet, wenn sie als ein Mittel gebraucht wird um über Recht oder Unrecht einer Handlungsweise ins Klare zu kommen. Jeder Grundsatz, der eine Wahrheit enthält, hält die Probe aus, und bei der Prüfung eines Princips, sollte man immer dasjenige wählen, was gewöhnlich die größte Sicherheit für die Feststellung bietet. Es liegt nichts Erniedrigendes darin, wenn man Alles auf das schroffe System der Calculation zurückführt, und Grundsätze, die eine solche Probe nicht aushalten, sind nicht gesund. Handelt Jemand, der sich das Vertrauen Anderer zu Nutzen macht, um eine böse That zu verüben, thöricht oder weise? Wie steht es um seine Rechnung? Auf der Soll-Seite stellt sich heraus, daß das Vertrauen der Gesellschaft, welches ihn während seines ganzen Lebens erhalten haben würde, verloren, seine Familie entehrt, sein Geist vernichtet wird, seine Seele in Gefahr ist, und noch vieles mehr. Auf der „Haben-Seite" zeigt sich ein zeitweilig errungener Vortheil, und die Balance ergiebt ein bedeutendes Deficit zu seinem

Nachtheil. *) Derjenige, der die Gans der goldenen Eier wegen tödtet, wird uns als nicht sehr klug geschildert, und Salomo sagt: „wer Schätze sammelt mit Lügen, wird fehlen und fallen unter die, so den Tod suchen.“ Politik, Recht und Vernunft stehen sämmtlich im Einklang.

Klugheit ist Weisheit in Anwendung auf die äußern, praktischen Dinge. Da dieselbe eine der wichtigsten Eigenschaften und am schwierigsten zu beschreiben ist, so lassen wir die verschiedenen Bedeutungen derselben, nebst einigen allgemeinen Regeln, die von Nutzen sind, hier folgen. Unter dem Wort „Klugheit“ versteht man das wohlberechnete Ordnen und Ausüben von Handlungen, so wie von Worten am geeigneten Platze, zur rechten Zeit und in der richtigen Art und Weise. Es hat gewöhnlich Bezug auf erst zu geschehende Handlungen, und bestimmt, je nach Maaßgabe der nöthigen Mittel, der Reihenfolge, der Zeit oder der Art, ob Etwas geschehen oder unterbleiben soll. Ein Mann verräth die höchste Klugheit, wenn er eine solche Stellung einnimmt, daß, gleichviel ob er nach richtigen oder nach unrichtigen Principien verfährt, er dennoch seiner Handlungsweise einen günstigen Ausgang sichert. In einem Falle, wo die Wahrscheinlichkeit auf der einen Seite die auf der andern etwas überwiegt, wo aber dennoch auf der Seite, welche die geringere Wahrscheinlichkeit bietet, keine wesentliche Gefahr vorhanden ist, sondern nur eine anscheinende Gefahr aus dem unrichtigen Auffassen der andern Seite zu erwachsen droht, da nöthigt die Klugheit den Menschen das zu thun, wodurch er am meisten gesichert ist. Man handelt stets klug, wenn man bei Angelegenheiten von Wichtigkeit seine Absichten geheim hält, damit Andere uns nicht zuvor kommen. Uebrigens ist es im Allgemeinen klug gehandelt, wenn wir unsere Beweggründe geheim halten, und nur unseren Freunden einen Schlüssel zu unserem Herzen anvertrauen. Es ist klug, einem gänzlich Fremden kein Vertrauen zu schenken, und in besonders schwierigen Fällen das Handeln gänzlich zu unterlassen. Chesterfield sagt: „ein kluger Mann, der sich mehr als einmal fragen muß, was er thun soll, wird jederzeit antworten „Nichts!“ Wo die Vernunft ihm keinen guten Weg zeigt, wird er einhalten, und auf Licht warten. Ein sehr lebendiger Geist geht ohne sich zu besinnen drauf los; er will nur thätig sein, und gleich einem blinden Pferde fürchtet er keine Gefahr, weil er keine sieht. „Ein kluger Mann,“ sagt Plutarch, „vertraut dem bloßen Glücke gar Nichts, wohl aber etwas seinem Weibe, etwas seinen Dienstboten und etwas seinen Freunden, während er Dinge von wichtigerem Interesse selbst reiflich überlegt.“

*) Wir können dem Verfasser hierin nicht beipflichten. Der Mensch soll das Gute und Rechte nicht des Vortheils wegen, sondern weil es recht und gut, weil es Pflicht ist, thun, und auch selbst dann, wenn es ihm wirklich Nachtheil brächte. Wer nur des Vortheils wegen recht handelt, kann zwar äußerlich ein sogen. „respektabler Mann,“ aber innerlich doch nur ein gemeiner Schurke sein.

(Anmerk. des deutschen Herausg.)

Klugheit ist das Resultat des Urtheils, und Urtheil ist eine ursprüngliche Verstandeskraft die Gott dem Menschen verliehen hat, um dadurch dem Mangel gewisser Kenntnisse abzuhelfen, und vermittelst welcher Jemand den Vorsatz faßt offen oder falsch zu sein, ohne daß solches auf direkte Weise offenbar wird. Keine Kunst kann den gänzlichen Mangel des Urtheils ersetzen; wo aber die Anlage dazu vorhanden ist, da läßt es sich zu einem außergewöhnlichen Grade von Schärfe heranbilden.

Compagnieschaft, Heirath, und der richtige Zeitpunkt für den Beginn eines Geschäfts, sind wichtige Gegenstände des Urtheils. Bei meinen Bemerkungen über diese Punkte möchte ich daran erinnern, daß dieselben meine Ansichten, nicht aber ausgemachte Wahrheiten sind, da meine Erfahrungen in dieser Hinsicht nur gering sind.

Die Etablirung eines Compagniegeschäfts kann entweder zweckmäßig seyn oder nicht, je nach der Art des Geschäfts und der persönlichen Verhältnisse der dabei Betheiligten. In einen ausgedehnten Geschäft, wo jeder Betheiligte besondere und bestimmte Obliegenheiten zu erfüllen hat, oder wo es nöthig ist, an verschiedenen Plätzen zu seyn, und wo fortwährende gegenseitige Controlle zulässig ist, da mag eine Compagnieschaft gut sein. In Fällen, wo der Eine das Kapital und der Andere Kenntnisse, guten Charakter und Thätigkeit liefert, ist es klug, in Compagnie zu treten. Im Allgemeinen wird es gut sein, wenn Handlungsgehülfen sich bei gut gestellten Handlungshäusern, worin sie beschäftigt waren, betheiligen, und für die Kaufleute selbst wird es klug sein, ihren Gehülfen einen Antheil am Geschäft zu geben, sobald sie finden, daß deren Arbeit einen Jahresgehalt von wenigstens $1000 werth ist. Bei Betreibung kleiner Geschäfte indessen, wo wahrscheinlich jedes vorkommende Geschäft der Leitung Beider anheimfiele, ist es unklug, eine Compagnieschaft zu bilden. Es ist ferner unklug in ein Compagniegeschäft zu treten mit einem Geizigen, sehr hitzigen, widerspenstigen oder rachsüchtigen Manne, oder mit einem unserer nahen Bekannten, oder mit Einem der verschuldet ist, es sei denn, daß der Gläubiger sich blos auf ein beschränktes Compagnie-Geschäft einläßt, um dadurch größeren Verlusten zu entgehen. Im Allgemeinen wird es unklug seyn, ein Compagnie-Geschäft zu unternehmen, wo ohne solches ein Geschäft allein mit Erfolg betrieben werden kann.

„Daß in Theilnehmer gesetzte Vertrauen," sagt ein berühmter Rechtsgelehrter, „ist trotz aller Vorsicht unbestimmt und ungewiß. Und wenn Jemand gesonnen ist, mit einem Andern ein Compagnie-Geschäft einzugehen, so sollte er sich die Frage vorlegen, ob er geneigt ist, jenem zu vertrauen, ob er gleich dabei zu Grunde ginge. Er wird daher nicht allein darauf Bedacht nehmen, die Geschäftsfähigkeiten des Andern, seine Umsicht, sein Geschick und seine Erfahrung zu prüfen, sondern auch das Bedürfniß fühlen, seine moralischen und socialen Eigenschaften kennen zu lernen. Ist er ein Mann von gutem Temperament, mit dem er nicht leicht in Streit gerathen wird? Ist er leicht versöhnlich und kann er eine kleine zufällige Beleidigung

ein ihm zugefügtes Unrecht, welches man sich alle Mühe gab wieder gut zu machen, vergessen? Behält er sein eigenes Interesse scharf im Auge und wird er wohlmeinenden Ansichten, die den seinigen entgegen sind, Gehör schenken? Wird er, wenn es sich um Schlichtung irgend einer Sache handelt, zugeben, daß gemeinsame Freunde als Vermittler zu Rath gezogen werden? Kennst du genau seine Grundsätze, seinen Umgang? Alles dies sind Fragen nicht des bloßen Beliebens und der Neugier, sondern sie sind sehr wesentlich bei der Entscheidung der Wahl eines Theilnehmers im Geschäft.

Bei Schließung einer Ehe haben Neigungen und Gefühle gewöhnlich so sehr die Oberhand, daß, wenn dieselbe auf Vernunftgründe gestützt, geschlossen würde, man sie als einen Probierstein des Urtheils betrachten könnte. Man müßte die Sehergabe eines Propheten haben, wenn man den Charakter der künftigen Frau aus dem des Mädchens vorhersagen wollte, und obgleich die Männer noch so bereitwillig sein mögen, sich auf den Altären des blinden Gottes, den man Liebe nennt, zu opfern, so halte ich es dennoch für Pflicht, zur Erwägung Derer, welche bei diesem Vorhaben noch einen ihrer fünf Sinne gesund erhalten haben, Eins in Erinnerung zu bringen, und das besteht darin, bei ihrer Wahl wenigstens darauf zu sehen, ob der Gegenstand ihrer Wahl die Neigung hat sich in fremde Angelegenheiten zu mischen, ob er verzagten Gemüthes und ob er verschwenderisch ist. Ein Anflug von Häßlichkeit, und ein aufbrausendes Temperament, ein Anstrich von Eitelkeit und zeitweilige Anfälle von Thorheit, sind Kleinigkeiten; aber Der, dessen Frau sich in Alles mischt und keine Vernunft annehmen will; die immer über das Böse klagt, aber nichts thun will um es zu beseitigen; die immer schreit, gieb! gieb! und von Einschränkungen nichts wissen will; der Mann einer solchen Frau muß entweder in lautloser Verzweiflung die Arme übereinander schlagen, oder mit eisernem Willen eine entschiedene Nichtachtung ihr selbst, ihren Worten, und ihren Handlungen entgegensetzen. Wir geben hier das Musterbild der Frau eines Staatsmannes, welches aber eben so gut als ein Muster für Frauen tüchtiger Geschäftsmänner gelten kann.

„Die Frau eines Staatsmannes sollte einen gesunden Körper und eine leichte, angenehme Gemüthsart haben; sie sollte nicht eifersüchtig sein, aber auch selbst keine Veranlassung zur Eifersucht geben; sie sollte sich vom häuslichen Kreise nicht viel entfernen und von ihrem Gatten nicht verlangen, daß derselbe mehr zu Hause sei, als seine Berufspflichten es gestatten; sie sollte von lebendigen Gefühlen und aufgeweckt, dabei aber nicht voreilig seyn, und zu allen Zeiten bereit, im gemüthlichen Familienleben ihre Befriedigung zu suchen.

Die rechte Zeit oder das rechte Alter, um ein Geschäft auf eigene Rechnung zu begründen, ist eine schwer zu beurtheilende Frage. Es ist unklug, sich ohne das nöthige Kapital, das zu dem zu betreibenden Geschäft erforderlich ist, in ein solches hineinzuwerfen. Es ist unklug von einem jungen Manne, ein Darlehen zu nehmen und seine Freunde als Bürgen zu bestellen,

um das nöthige Kapital zu erhalten. Für den Fall aber, daß des jungen Mannes — der tüchtig ist und seine Lehrzeit überstanden hat — Freunde selbst erbötig sind, ihm das nöthige Kapital zur Gründung eines Geschäftes zu leihen, ist es klug, sofort einen Anfang zu machen. Ich will nur einige der Beweisgründe für beide Ansichten anführen und es dem individuellen Urtheil anheimstellen, was ich sage, auf bestimmte Fälle anzuwenden. Vieles hängt ohne Zweifel von der Erziehung, die der junge Mann genossen hat und von seinen Kenntnissen ab. Zunächst dürfen wir nicht vergessen, daß der Ausdruck Erfahrung von sehr relativer Bedeutung ist. Ein Mann von ein und zwanzig Jahren hat zuweilen mehr Kenntnisse als einer von vierzig Jahren. Kenntniß, nicht Erfahrung, sind das nothwendige Erforderniß. Erfahrung ist einer der Wege, um zu Kenntnissen zu gelangen. „Kluge Leute werden durch die Vernunft belehrt; Leute von geringerem Verstand durch die Erfahrung; die ganz Unwissenden durch die Nothwendigkeit; und die Thiere durch die Natur.“ Der Verstand ist ein Erzeugniß der innern Anregung, des schnellen Hindurchdringens; er erlangt seine Begriffe vom Leben durch Sprünge und Flüge. Die größten Thaten der berühmtesten Männer, die sich im Kriege, in der Literatur und in der Diplomatie auszeichneten, sind das Resultat ihrer früheren Lebensjahre.

Hannibal überschritt die Alpen ehe er vier und zwanzig Jahre zählte. Alexander der Große starb bereits im Alter von drei und dreißig Jahren; Lord Byron schrieb Childe Harald als er ein und zwanzig Jahre alt war; und Bonaparte ward vor seinem dreißigsten Jahre erster Konsul. „Von allen großen menschlichen Handlungen die je gehört oder gelesen worden,“ sagt Montaigne, „welcher Art sie sein mögen, habe ich, sowohl in früheren Zeitperioden, wie zu unseren Tagen, gefunden, daß sie zum größeren Theile vor dem dreißigsten Jahre gethan wurden. Wer erinnert sich hierbei nicht Hannibals und seines großen Nebenbuhlers Scipio? Die bessere Hälfte ihres Daseins verlebten sie in dem Ruhm, den sie in ihrer Jugend erworben; große Männer, fürwahr, im Vergleich mit Andern, aber keineswegs im Vergleich mit sich selbst.

Auf der anderen Seite bietet sich uns die allgemeine Beobachtung dar, daß die, welche den besten Erfolg im Geschäftsleben haben, gewöhnlich mit einer Axt in der Hand und im groben Kittel ihren Anfang machten und sich stufenweise emporarbeiteten. Wir wissen, daß Girard im dreißigsten, ja selbst noch im vierzigsten Jahre ein armer Mann war, daß Rothschild vor seinem dreißigsten Jahre sein Kapital von 20,000 Pfund Sterling noch nicht besaß, daß Astor im Alter von dreißig Jahren noch nicht seine ersten $1000 erworben hatte, von denen er sagt, daß sie ihm saurer geworden, wie der Erwerb seines ganzen späteren Vermögens. Wir haben das Bekenntniß von Männern vor uns, die nachdem sie zwanzig Jahre lang ihrem Berufe angehört hatten, einsahen, daß, obgleich sie sich sehr klug dünkten als sie anfingen, sie damals dennoch äußerst unwissend gewesen seyen. Wir wissen, daß eine angestrengte Geschäftsthätigkeit die körperliche Constitution sehr in Anspruch nimmt, und die Aerzte behaupten, daß der Körper vor dem dreißigsten Jahre nicht

zu völliger Reife gediehen iſt. Wenn nun aber die Gelehrten ſich nicht einigen können, wer ſoll dann entſcheiden? Ich will mich darauf beſchränken, zu ſagen: daß Jemand, der eine gute Stellung hat, oder ſolche erlangen kann, dieſelbe unbedeutender Gründe halber nicht aufgeben ſollte; daß tüchtige Leute leichter zu finden ſind als gute Stellen, und daß der Ruhm, ein eigenes Geſchäft zu haben, zu unbedeutend iſt, um den Entſchluß eines vernünftigen Mannes zu beeinfluſſen.

Pünktlichkeit iſt die Seele des Geſchäfts. Sie iſt eine Tugend, deren Theorie alle Menſchen anerkennen, ſie aber nicht immer praktiſch anwenden. Wir ſchätzen einen pünktlichen Mann, weil er ſein Wort hält und unſerer Convenienz entgegenkommt. Wir mögen mit einem Unpünktlichen nichts zu thun haben, weil er unſeren Plänen im Wege iſt, unſere Zeit vergeudet, unſer Mißfallen erregt, und uns gewiſſermaßen zu verſtehen giebt, daß wir nicht hoch genug in ſeiner Achtung ſtehen, um ihn an ſein Wort zu binden. Pünktlichkeit ſteht im Zuſammenhange mit Zeit-, Geld- und Arbeits-Verbindlichkeiten. Man trifft ſie gewöhnlich gepaart mit anderen guten Eigenſchaften, und das Nichtvorhandenſein derſelben läßt gewöhnlich auf den Mangel anderer wichtiger Vorzüge ſchließen. Mangel an Syſtem, mangelhafte Calculation, und Unbeſonnenheit im Geben von Verſprechungen, deren Erfüllung von Umſtänden abhängt, ſind häufig die Urſachen mangelnder Pünktlichkeit. Kleine Menſchen die ſich groß dünken, ſetzen oft etwas darin, unpünktlich zu ſeyn; ſie glauben man müſſe es ihnen nachſehen; — wahrhaft große Männer aber waren ſtets entgegengeſetzter Anſicht. Blackſtone war pünktlich und konnte nie dazu bewogen werden, Gutes von Jemandem zu denken, dem dieſe Tugend abging. Lord Brougham, auf deſſen Schultern faſt ein Königreich laſtete, der im Oberhauſe und im höchſten Gerichtshof den Vorſitz führte, welcher täglich den Rechtsgelehrten Audienz ertheilte, und dennoch Zeit fand, an der Spitze von zehn Vereinen zu ſtehen, die Bücher über gemeinnützige Kenntniſſe verbreiteten, war ſo pünktlich, daß, wenn dieſe Vereine ihre Verſammlungen hielten, er regelmäßig ſeinen Sitz bei denſelben einnahm.

Bei umfangreichen Geſchäften iſt es zwar nicht jederzeit möglich, in Allem pünktlich zu ſeyn, wohl aber iſt es möglich zu vermeiden, daß Andere durch unſere Unpünktlichkeit leiden. Bei Geldzahlungen pflegen die Gläubiger die Schuldner zu verpflichten, einen beſtimmten Zahlungstermin feſtzuſetzen, und dieſe Verſprechungen werden gegeben und hingenommen unter der Vorausſetzung, daß man das Geld zur rechten Zeit haben werde, was aber nicht immer der Fall iſt, — tritt nun ein ſolcher Fall ein, ſo wird ein pünktlicher Mann ſeinen Gläubiger nicht lange in Ungewißheit laſſen, oder ihm die Mühe machen ſelbſt zu kommen und ſich in Betreff der Sachlage zu erkundigen, ſondern er wird ihm rechtzeitige Mittheilung machen, indem er ihm einige Zeilen oder einen Gehülfen zuſchickt, oder auch ſelbſt kommt, um ſein Verſprechen auf weitere Friſt hinaus zu erneuern. Ein Mann der alſo handelt, und wenn er auch ein Dutzend mal die Nachſicht ſeines Gläubigers in Anſpruch nimmt, iſt des Kredites bei Weitem würdiger, als der rückſichtsloſe Mann,

welcher nicht pünktlich zahlt, dabei noch die Zeit seines Gläubigers vergeudet und ihn in eine unangenehme und unzufriedene Stimmung versetzt.

Ausdauer, als die letzte der Geschäfts-Eigenschaften, deren wir zu erwähnen haben, bezeichnet die beständige Verfolgung eines Planes, gleichviel ob derselbe gut oder schlecht ist; wobei es wohl kaum nöthig ist zu bemerken, daß es sehr unweise seyn würde, einen Plan zu verfolgen, den Gewissen und öffentliche Meinung als schlecht erachten. Im täglichen Leben, wo es so viele verschiedene Mittel und Wege giebt, um ein und dasselbe Ziel zu erreichen, versteht man darunter Beharrlichkeit in der Ausführung irgend eines beschlossenen Vorhabens.

Burgh erwähnt eines Kaufmannes, welcher im ersten Anfang seines Geschäfts, während mehrerer Wochen, jeden Tag seinen Laden auf- und zumachte, ohne für zwei Cents Waaren zu verkaufen, der es aber dennoch durch die Gewalt einer jahrelangen Ausdauer zu einem hübschen Vermögen brachte; „aber," setzt er hinzu, „ich habe Viele gekannt, die mannigfaltige Gelegenheiten hatten, sich im Leben eine angenehme Stellung zu gründen; wegen Mangels an Beharrlichkeit jedoch, irgend ein Vorhaben zur Vollendung zu führen, sanken sie von einer Stufe des Elends zur andern, ohne die geringste Aussicht, jemals der Noth und der drückenden Armuth überhoben zu werden. Es giebt kaum eine Arbeit im Leben, die so unbedeutend wäre, daß sie nicht einen Lebensunterhalt gewährte, wenn man dieselbe nur beständig und getreulich verfolgt. Und in der That, nur durch unermüdlichen Fleiß allein läßt sich in irgend einem Geschäft ein Vermögen erwerben. Der geistreiche Wilhelm Wirt sagt: „Daß der Mann, welcher ewig im Zweifel ist, welches von zwei Dingen er zuerst thun soll, gar keines thut." Derjenige, welcher einen Entschluß faßt aber durch die erste Einwendung eines Freundes sich davon abbringen läßt, der von Meinung zu Meinung und von Plan zu Plan flattert, und gleich einer Wetterfahne jeder Bewegung des Windes folgt, wird nie etwas Großes oder Nützliches vollführen können. Anstatt in einer Sache voranzuschreiten, wird er im günstigsten Falle stille stehen, wahrscheinlicher aber in Allem rückwärts gehen. Nur der Mann, welcher in seiner Handlungsweise die große Eigenschaft einschließt, die Lucan dem Cäsar zuschreibt, nescio virtus stare loco. (Ich kenne keine Tugend die stille steht), der erst reiflich überlegt ehe er fest beschließt, dann aber sein Vorhaben mit unerschütterlicher Beharrlichkeit, unbeirrt durch die kleinen Mühseligkeiten, die einen schwachen Geist abschrecken, in Ausführung bringt, der allein vermag den Höhepunkt in irgend einem Lebensberuf zu erklimmen."

„Habt ihr jemals von Einem gehört?" sagt Neal, „der bei irgend einem Geschäft, wie wenig dasselbe auch versprach, zehn Jahre lang blieb ohne Erfolg zu erndten. Es giebt Keinen; wie schlecht es auch im Anfang gehen mag, wenn Jemand nur ernstlich und unermüdlich seinem Geschäfte nachgeht und nichts Anderes versucht, und wenn es ihm auch öfters sehr schwer fällt den Kopf über dem Wasser zu erhalten, so wird sein Streben, wenn er nur ausharrte, am Ende doch noch mit

Erfolg gekrönt. Wie es auch im Anfange ihm ergangen sein mag, so wird er doch nach Verlauf von zehn Jahren sein eigenes Geschäft haben."

Dieses nun sind die Eigenschaften, die das Wort „Geschäfts-Anlagen" in sich faßt. Es giebt derer zwar noch Manche, die den Werth des Charakters erhöhen und den Geist veredeln, doch die vorerwähnten sind für den erfolgreichen Betrieb eines Geschäftes von unumgänglicher Nothwendigkeit. Sie sind ebenso nöthig für den Arbeiter wie für den Arbeitgeber — für den Handwerker wie für den Kaufmann — für den Gelehrten wie für den Techniker — für den Mann von großen Geistes-Anlagen wie für den von geringen.

Mit diesen Eigenschaften ausgestattet, kann ein Mensch von den alltäglichsten Fähigkeiten sich der Hoffnung hingeben, ein genügendes Auskommen, und unter günstigen Umständen vielleicht ein Vermögen zu erlangen, während ohne dieselben ein Mensch von den glänzendsten Anlagen, wenn er auch eine kurze Zeit schnell emporsteigt und blendet, doch ebenso plötzlich eine falsche Richtung einschlägt, und in Vergessenheit geräth. Glücklich darum Derjenige, der schon in früher Jugend sich diese Eigenschaften aneignet.

Viertes Kapitel.

Ein schönes Vorrecht und eine heilige Pflicht derer, welche Etwas besitzen, ist es, denen mitzutheilen und die zu unterstützen, welche unserer Hülfe bedürfen. Wie aber können wir geben, wenn wir selbst Nichts haben? oder welche Ausrede kann wegen des Nichthabens gelten, wo uns die Möglichkeit gegeben ist, Etwas zu erwerben? Vermögen zu erwerben ist also auch eine Pflicht, sowie es eine Nothwendigkeit und ein Recht ist, und bedarf diese Behauptung weiter keiner Vertheidigung. Ebenso ist Wohlthätigkeit eine Menschenpflicht. Um aber wohlthätig gegen Andere seyn zu können, ist es nothwendig, daß wir vor allen Dingen selbst unabhängig sind und Etwas erübrigt haben. Niemand hat also eine moralische Befugniß, seine Bemühungen gerade auf seine eigenen Bedürfnisse zu beschränken. Es ist billig, daß ein Jeder von der Vorsehung sich als dazu berufen betrachtet, irgend eine Pflicht auf sich zu nehmen, oder eine Stellung auszufüllen, bei welcher Geld ein werthvolles Mittel ist. Als Vergeltung für eine anhaltende und energische Geschäftsthätigkeit hat man dann auch eine Freude daran, sein Vermögen wachsen zu sehen. Man darf keineswegs sagen, daß, weil der Eine mehr erwirbt als die Lebensbedürfnisse erfordern, der Andere diese letzteren entbehren müsse. Die Erde ist eine unerschöpfliche Goldgrube, in welcher, wenn ich und meine Nachbarn täglich vier Stunden arbeiten, wir wahrscheinlich so viel erwerben werden, als nöthig ist, um unsere täglichen Bedürfnisse zu befriedigen; wenn ich aber länger und mit mehr Gewandtheit arbeite, so werde ich wahrscheinlich mehr erwerben.

Das Flehen der Schwachen und Unglücklichen um Hülfe ist an uns Alle gerichtet, an die, welche Ueberfluß haben und an die, welche keinen haben. Mit meinem Ueberfluß aber kann ich außerdem noch das Glück verbinden, eine Stütze meiner Mitmenschen und Mitarbeiter zu werden. Der Erwerb des Geldes und der rechte Gebrauch desselben sind zwei verschiedene Dinge und dürfen nicht verwechselt werden. Es ist Recht, wenn Jemand so viel Geld erwirbt, als er auf rechtlichem Wege nur immer vermag; es liegt ihm aber auch die Pflicht ob, dasselbe in Uebereinstimmung mit den Eingebungen der Vernunft und den Geboten seines Schöpfers gut anzuwenden.

„Alles zu erwerben, was wir können, und Alles zu behalten, was wir erwerben" ist ein sehr zweifelhaftes Recht, und sicherlich nur im reinen Naturzustand eines Volkes anwendbar.. Im civilisirten Leben unterliegt das Recht des Erwerbes gewissen Beschränkungen, so wie auch das Recht des Behaltens gewissen Regeln unterworfen ist. Als die Menschheit sich vermehrte, konnte der alte Spruch: „Es nehme wer die Macht dazu hat und behalte wer es kann," füglich keine Anwendung auf das praktische Leben mehr finden, und zur besseren Sicherung dessen, was die Menschen besaßen, trafen sie das Uebereinkommen, das ihnen von der Natur verliehene Recht des völlig ungehinderten Erwerbes durch gewisse Regeln zu beschränken. Hieraus folgten die sogenannten „Landesgesetze." Es hat dem Schöpfer der Welt und der Menschheit aber gefallen, dem Menschen auf seinem Pfade zur Glückseligkeit noch ein anderes Gesetz zu geben, und dies ist das Sittengesetz, durch welches das Naturrecht des Erwerbens und Anhäufens beschränkt wird. Mit der Ausbreitung und Vervielfältigung der Geschäfte lernte man einsehen, daß die Landesgesetze zu allgemein und oft zu schwach waren, um in allen Fällen zum richtigen Handeln anzuregen. Es ward daher nothwendig, eine noch weitere Beschränkung eintreten zu lassen, in der schwersten aller Strafen für einen nicht verthierten Geist, welche darin bestand, daß man der Verachtung *ehrenhafter Menschen* zum Opfer wurde, sobald man dieses Gesetz übertrat. Es hat hiernach jeder Mensch das Recht, ja es ist selbst seine Pflicht, so viel Geld zu erwerben, als ihm möglich ist, jedoch nur im Einklang und nach Vorschrift der *Landesgesetze*, der *Sittengesetze* und der *Ehrengesetze*.

Die Landesgesetze, die man auch menschliche Gesetze nennt, umfassen alle jene Verhaltungsregeln, die der Weisheit einzelner Menschen, oder der Menschheit insgesammt, ihren Ursprung verdanken; sie sollen dazu dienen, das Verhalten der Menschen überhaupt und deren gegenseitiges Einvernehmen im sozialen Leben zu ordnen, und werden durch die Autorität des Volkes und durch die von dieser eingesetzte Obrigkeit gehandhabt. Sie sind Verhaltungsregeln, die von dem Willen derer ausgehen, die von Natur aus auf einer und derselben Stufe mit den übrigen Menschen stehen, die aber durch die Wahl dieser die Aufgabe haben, sie zum Behufe ihres zeitlichen und politischen Wohlergehens zu regieren. Jedes Gesetz hat zwei Seiten, die eine bestimmt, was geschehen oder nicht geschehen soll, und die andere setzt die Strafe für die Uebertretung fest. Es giebt demnach zwei Wege,

vermöge welcher der Mensch einem Gesetz, welches keine andere Sanktion als die der bürgerlichen Obrigkeit besitzt, Gehorsam leisten kann. Erstens, indem er das Gesetz beobachtet, und zweitens, indem er dasselbe nicht beobachtet, aber für diese Uebertretung die Strafe erleidet. In beiden Fällen ist dem Gesetze Genüge geschehen.

Alle menschlichen Gesetze sind, eben weil sie von Menschen ausgehen, voller Mängel und Unvollkommenheiten, und derjenige, welcher keine andere Grundlage für seine Sittlichkeit kennt, als die Gesetze des Landes, kann in vielen Fällen ein Schurke seyn. Sittengesetze sind höheren Ursprunges und von größerem Nachdruck. Sie sind gleichbedeutend mit dem Willen Gottes, und wo der Schöpfer seinen Willen ausdrücklich kund gegeben hat, da ist es des Geschöpfes Pflicht, zu gehorchen. „Du sollst nicht stehlen," ist ein einfaches Gebot, es verbietet deutlich eine gewisse Art, in den Besitz einer Sache zu gelangen; wo aber der Wille des Schöpfers nicht so deutlich offenbart ist, da müssen wir unsere Vernunft zu Rathe ziehen, um festzustellen, ob eine Handlung, die wir im Begriffe stehen, zu thun, im Hinblick auf die Moralität recht oder Unrecht ist. Wie würde es um das allgemeine Wohl der Gesellschaft stehen, wenn solch eine Handlung allgemein gestattet wäre? Wie aus der Beschaffenheit der Welt und des Menschen ersichtlich ist, hat Gott offenbar das Wohl seiner Geschöpfe gewollt. Hätte er unser Elend gewollt, so hätte er es zur Erreichung seines Zweckes so eingerichtet, daß unsere Sinne ebenso viele Plagen und Wehen wären, als sie jetzt Werkzeuge des Genusses und der Freude für uns sind; oder er hätte uns mitten in eine Welt von Dingen versetzt, die unserer Anschauung so zuwider gewesen wären, daß sie unsern Unmuth erregt hätten, anstatt uns zu ergötzen und mit Wonne zu erfüllen. Er hätte dann unsere Sinne so eingerichtet, daß wir beim Gebrauch derselben Ekel empfunden hätten, während wir jetzt durch dieselben in den Stand gesetzt sind, Freude zu genießen. Was daher auch immerhin geschehen möge, das Wohl der Menschheit zu erhöhen, es steht im Einklang mit Gottes Willen, und Alles, wodurch Uebel, Mißbehagen oder Elend hervorgerufen wird, ist Uebertretung des Sittengesetzes, und hier gelangen wir zu der Grundlage von Verpflichtungen und Verträgen. Ich bin also verpflichtet, mein Wort zu halten, meine Versprechungen zu lösen, meine Verträge zu erfüllen, weil, wenn solche allgemein gemißbraucht würden, es mit dem Vertrauen zu Ende wäre, und weil gerade das Vertrauen in allen Beziehungen des menschlichen Lebens so wie für das Bestehen der Zufriedenheit von unumgänglicher Nothwendigkeit ist. Die Verbindlichkeit eines Versprechens muß nach den Erwartungen, welche der, welcher das Versprechen gab, wissentlich und freiwillig hervorruft, gemessen werden; und daher hat die Moralphilosophie, welche eine Auslegerin des Sittengesetzes ist, folgende Regel aufgestellt, die dem Entwurf von Verträgen als Anhaltspunkt dienen soll, nämlich: „Dasjenige, was der eine Theil erwartet und wovon der andere Theil weiß, daß der erstere es von ihm erwartet, ist als ein Theil oder eine

Bedingung des Vertrags zu betrachten." Verwandt mit dieser Regel und in derselben enthalten sind noch zwei fernere Regeln, die von täglicher, ja stündlicher Anwendung auf das Geschäftsleben sind. Die erste ist: „daß der Verkäufer seinem Gewissen nach verpflichtet ist, die Fehler dessen, was er verkauft, zu enthüllen." Der Käufer erwartet einen bestimmten Artikel oder einen Artikel von einer bestimmten Qualität, und der Verkäufer weiß, daß jener dieses erwartet; er ist daher verpflichtet, den bestimmten Artikel zu liefern oder auf die Abweichung oder den Fehler des Artikels aufmerksam zu machen. Wer geradezu eine Unwahrheit bei der Anempfehlung einer Waare sagt, ist ein Betrüger, und der, welcher die ihm bekannten Mängel eines Artikels verheimlicht, thut dies aus demselben Beweggrund, nämlich, um einen höheren Preis zu erzielen, als er angemessener Weise erwarten konnte; in beiden Fällen ist der Käufer getäuscht oder betrogen und die Wirkung auf die Erwartung des Käufers ist genau dieselbe. Wir sehen also, obige Regel ist eine gerechte und praktische, denn sie ist gleich bindend für Alle, für die, welche kaufen, und für die, welche verkaufen. *)

*) Die Versuchungen zu einer Uebertretung dieser Regel im Handel und vielfache Klagen über Betrug entstehen aus zwei Ursachen: — dem Mangel an Fähigkeit Seitens des Kaufmanns und dem Mangel an Ehrlichkeit Seitens des Consumenten. — Ein unfähiger Kaufmann kömmt oft in Versuchung, seine Waare für besser auszugeben als sie ist, weil er einen geringeren für einen besseren Artikel eingekauft hat. Es ist eine thörichte Meinung, daß oberflächliche Menschen gewandte Geschäftsleute seyen. Verkäufer haben nach dem Sprüchwort: wenn Narren zu Markte gehen, freuen sich die Kaufleute, allerdings diese Art von Käufern gern, da leicht und vortheilhaft mit ihnen fertig zu werden ist, und sie sind deshalb gut auf dieselben zu sprechen. Es giebt Leute, welche einen schnellen und sichern Blick haben; allein es giebt auch andere, die langsamer auffassen, und solche Käufer gehen dann oft als Betrogene davon, und müssen beim Verkauf entweder wieder betrügen, oder den Verlust tragen. Diejenigen, welche nachlässig beim Einkauf sind, sollten darauf sehen, mit achtbaren Häusern zu handeln, die es sich zur Aufgabe machen, das Interesse der Käufer in demselben Maaße zu wahren, als ihnen daran gelegen ist, mit ihnen Geschäfte zu machen. Auch die Consumenten sind nicht immer rechtschaffen. Es gehen Leute in einen Laden und fragen nach einen gewissen Artikel. Man zeigt ihnen denselben und fordert einen angemessenen Preis. Auf einmal haben sie etwas auszusetzen und versuchen, jene Waare ein Viertel unter dem Werthe zu bekommen. Man zeigt ihnen nun einen Artikel, der vielleicht das werth ist, was sie bieten. Nun kommen sie zu dem Schluß, daß dieser Artikel so gut sei als jener erste; sie nehmen denselben und bilden sich ein, ein gutes Geschäft gemacht zu haben. Zu Hause angekommen aber bemerken sie den Unterschied und nun ertönen Klagen, daß man sie betrogen habe. Ist das Betrug? Es erinnert uns dieser Fall an die Person, welche in einer öffentlichen Auction ein Pferd ohne Garantie kauft, während doch eine Garantie üblich ist, und ich bin der Meinung, daß im vorliegenden Fall, der Käufer ebenso im Unrecht ist, wie in dem Fall mit dem Pferde. Der Käufer genießt in beiden Fällen eine Begünstigung in Ansehung des Preises, der Umstand aber, wohlfeil gekauft zu haben, sollte immer Argwohn erregen; und man sollte in solchen Fällen immer auf seiner Hut seyn. Durch das oben erwähnte Verfahren Seitens mancher Kunden sind

Die zweite Regel ist, daß der Preis, welchen der Verkäufer verlangt und berechnet, der bestehende Marktpreis sei. Wo kein Monopol oder keine Verabredung zum Nachtheil Dritter besteht, da drückt der Marktpreis jederzeit den wirklichen Werth der Waare aus, weil er dann immer im richtigen Verhältniß der Nachfrage zum Vorrath steht. Wer ein Verkaufslokal eröffnet, oder in irgend einer Weise seine Waaren zum öffentlichen Verkauf ausbietet, verpflichtet sich moralisch, seine Kunden nicht zu übertheuern, weil nur in diesem Glauben und gestützt auf diese Voraussetzung der Kunde sein Verkaufslokal betritt und kömmt um von ihm zu kaufen. Dies erwartet der Käufer, und der Verkäufer weiß, daß jener es von ihm erwartet; es ist also nach der oben angeführten Regel hinreichend, um es zu einem Theil des zwischen Beiden entstehenden Vertrages zu machen, obgleich nicht eine Sylbe darüber zur Sprache kam. Der Bruch dieses stillschweigenden Vertrages ist Betrug. Es giebt viele interessante Fragen der Casuistik, welche von den Gelehrten erwogen und besprochen sind. Auf diese haben wir nicht nöthig zurückzukommen. Doch giebt es eine, welche von Cicero herrührt und seit den ältesten Zeiten von fast allen Schriftstellern über Sittenlehre erwähnt worden ist, und deshalb glauben auch wir, sie hier nicht übergehen zu können, ohne die Beschuldigung der Oberflächlichkeit auf uns zu laden.

„Ein Kornhändler von Alexandrien kam zu einer Zeit, da große Noth herrschte, mit einer Ladung Korn zu Rhodus an. Er wußte, daß eine Anzahl anderer mit Korn beladener Schiffe bereits von Alexandrien nach Rhodus abgefahren waren, denen er unterwegs begegnet war. War er seinem Gewissen nach verpflichtet, die Käufer hiervon in Kenntniß zu setzen? ꝛc. Cicero bejaht dieses. Der Kanzler Kent spricht sich eben so aus. Dr. Dewey widmet in seinem kürzlich erschienenen Werk dieser Frage zwei Seiten und bejaht dieselbe ebenfalls, theilt uns aber gleichzeitig mit, daß Grotius, Puffendorf und Pothier, unter Angabe ihrer Gründe, davon abweichen. Dr. Dewey basirt seine Entscheidung auf die Voraussetzung, daß Jeder, der einen Preis fordert, stillschweigend sagt, daß der geforderte Preis nach seinem Dafürhalten der entsprechende Preis für den betreffenden Artikel sei. Es ist sonderbar, daß er solch eine Voraussetzung aufstellt, indem er doch vorher die Lehre geltend gemacht, daß es keinen abstrakten Werth geben könne. Der Werth einer Sache hängt von dem Bedarf

schon viele Kaufleute bewogen worden, für den Fall des Abhandelns einen höheren Preis für ihre Waaren zu fordern als der ist für den sie wirklich verkaufen wollen, und hieraus erwächst denjenigen Käufern, die nicht feilschen, unbedingt Nachtheil. Um Mühe und Uebervortheilung zu vermeiden ist es das Beste, sich gar nicht auf Abhandeln einzulassen, von achtbaren Häusern zu kaufen, und immer solchen den Vorzug zu geben, denen durch unsere Kundschaft, dadurch ein Vortheil erwächst, daß wir regelmäßig unsere Einkäufe bei ihnen machen und von denen wir wissen, daß sie uns solide behandeln. Das System der festen Preise ist ein sehr gutes, wenn man unverbrüchlich daran festhält.

derselben ab, und dieser Werth ist der angemessene Preis derselben. Dies ist die einzige vernünftige Definition des Werthes einer Sache und sollte vernunftgemäß stets den Preis bedingen. Nun aber ist der Marktpreis das Resultat der Concurrenz unter den Käufern und schwankt beständig hin und her. In dem Falle des Kornhändlers war es für ihn ein Leichtes, den Preis zu bestimmen, da er keine Concurrenten hatte, oder mit andern Worten, er konnte den Marktpreis zur Zeit des Verkaufes, ohne Rücksicht auf den Marktpreis, der in einigen Tagen, wenn die anderen Schiffe anlangten, herrschen würde, bestimmen. Dr. Dewey geht nun weiter; er sagt: „gesetzt, das Volk von Rhodus hätte Hungersnoth gelitten, und dieser Kaufmann hätte alles veräußerliche Eigenthum an sich gezogen und als Bezahlung für den dringendsten Lebensbedarf mit fortgenommen, und alles dies wohl wissend, daß hinlängliche Vorräthe vorhanden und unterwegs waren, was würden wir dann von ihm gesagt haben?" Er giebt uns zur Antwort, daß alsdann dieses Kaufmanns Treulosigkeit ebenso groß gewesen wäre, wie seine Grausamkeit, und er würde sowohl ein Räuber wie auch ein Schurke genannt zu werden verdienen. Mangel ist aber noch keine Hungersnoth. Hungersnoth, oder die Gefahr, Hungers zu sterben, würde ihnen das Recht gegeben haben, das Korn ohne des Eigenthümers Erlaubniß und ohne alle Bezahlung zu nehmen, und ihm dasselbe späterhin, wenn es in ihrer Macht stand, zurückzuerstatten. Es sind noch manche Fälle denkbar, die eine gleiche Wirkung auf die Herabsetzung der Marktpreise üben würden, wie der hier erwähnte Umstand, daß man der Ankunft anderer Schiffe baldigst entgegensah. Gesetzt, der Kaufmann wäre knapp an Geld und also gezwungen gewesen, zu verkaufen; oder es wäre ein Urtheil gegen ihn erlassen worden, und der Gerichtsvollzieher hätte in wenigen Stunden Beschlag auf seine Waare gelegt, in welchem Falle die Leute dort das Korn nach ihrem eigenen Preise hätten kaufen können; wäre er verpflichtet gewesen, von alle diesem etwas zu sagen? Diese Frage ist von hoher Bedeutung, gleichwie die vorige. Ich kann mir sehr wohl einen Zustand der Gesellschaft denken, in welchem meine Meinung in diesen beiden Fällen eine bejahende sein würde; man muß aber bedenken, daß das kaufmännische Geschäft ein künstlicher Zustand der Dinge ist, den die Menschen geschaffen haben, um ihre Annehmlichkeiten und ihren Geist zu beschäftigen, und in welchem sie das Recht haben, Regeln aufzustellen, wie es ihnen gefällt, so lange diese nicht gerade den Gesetzen der Natur und Moral direkt entgegen sind. Der goldene Spruch: „Thue Andern, was Du willst, daß man Dir thue!" läßt sich in solchen Fällen auch auf die im Geschäft und Verkehr bestehenden Gebräuche anwenden. Die Weisheit besteht darin, daß man solche Regeln annimmt, die dazu dienen, das Geschäft zu einer angenehmen Aufgabe zu machen, und ich bin entschieden der Ansicht, daß es zum Wohl der Mehrzahl führen würde, wenn man in Vertrags-Angelegenheiten allen spitzfindigen Kram ganz weg ließe.

Noch eine andere Frage ist zu erörtern. Ist ein Mann, der seine Zahlungen einstellte und durch seine Gläubiger seiner gesetzlichen Verpflichtungen enthoben

worden, moraliſch verpflichtet, ſeine alten Schulden zu bezahlen, ſobald er die Mittel dazu wieder erlangt? Dies iſt eine kitzliche Frage, für welche ſich keine in allen Fällen anwendbare Regel aufſtellen läßt. Bei der Einſtellung der Zahlungen hat der Schuldner immer ſein Inneres zu prüfen und wohl zu erwägen, ob Betrug, Entſtellung der Wahrheit, Unachtſamkeit oder Verſchwendungsſucht ihn zu dieſem Schritte zwangen, und verhält es ſich alſo, ſo iſt er verpflichtet, wenn er kann, auch den letzten Heller zu bezahlen. Sagt ſein Inneres ihm aber, daß der Fall ohne ſein eigenes Verſchulden eintrat, ſo glaube ich, daß das Wohl der Geſellſchaft nicht davon abhängen würde, ob man die Lehre von der moraliſchen Verbindlichkeit geltend machen wollte. Die Mehrzahl derer, die Geſchäfte treiben, bleiben ſtreng genommen doch wenigſtens einmal in ihrem Leben ſtecken, und wenn ihnen die Pflicht verbliebe, ihre alten Schulden zu bezahlen, und ſie ſo recht dieſe Pflicht fühlten, ſo würden die Triebfedern des Geſchäftes in Stillſtand gerathen, oder ſich nur mit Mühe und Schwierigkeit weiter fortbewegen. Eine Laſt alter Schulden iſt mehr als die arme menſchliche Natur zu tragen vermag; allein eine geſetzliche Entlaſtung, die zugleich nicht auch eine moraliſche iſt, iſt leere Einbildung. Man braucht keine Furcht zu haben, wenn man dieſe Frage verneinend entſcheidet, denn nur rechtſchaffene Leute haben an der Erörteruug ſolcher Fragen Intereſſe. Schurken fragen weder nach moraliſcher noch geſetzlicher Verpflichtung, wenn ſie dieſelben umgehen können, und wir möchten wohl ſagen, daß die moraliſche Verpflichtung, Schulden zu bezahlen, lediglich auf der moraliſchen Pflicht, Verſprechungen zu halten, beruht. Die Schulden ſind mit den Verſprechungen in eine Kategorie zu ſtellen. Nun aber kann man ſowohl durch das Gewiſſen wie durch das Geſetz von einem Verſprechen entbunden werden, und iſt ſolches geſchehen, dann iſt das Verſprechen nicht mehr bindend. Dies iſt ſelbſtredend. Wenn ich Jemandem das Verſprechen gebe, an einen gewiſſen Ort hinzugehen, und er ſpricht mich frei davon, ſo bin ich ſicherlich nicht mehr verpflichtet, es zu thun, und es iſt auch wenig daran gelegen, aus welchen Urſachen mir das Verſprechen erlaſſen wurde, wenn es nur nicht in Folge von Zwang oder durch das Verſchulden deſſen geſchah, der das Verſprechen gegeben hatte, denn Niemand hat das Recht, von ſeinem eigenen Unrecht Vortheil zu ziehen.

In allen Fällen des Credits, wo keine beſtimmten Verſprechungen oder Dokumente als Sicherheit vorliegen, da beruht das Verhältniß des Käufers und Verkäufers, des Schuldners und des Gläubigers auf dem gegenſeitigen Verſprechen und dem gegenſeitigen Riſiko. Der Verkäufer giebt ſtillſchweigend das Verſprechen ab, billig zu verfahren, und nimmt einen Nutzen, wie er ihn in Erwägung ſeines Riſikos angemeſſen hält; und der Käufer geht auf die Verbindlichkeit ein, eine wahre Schilderung ſeiner Verhältniſſe zu geben, mit ſolcher Klugheit zu Werke zu gehen, und nach ſolcher Art ſeine Lebensweiſe einzurichten, daß er die gegründete Hoffnung hegen kann, ſeine Schulden zu bezahlen; und wo beide Theile im rechten Sinne handeln, der Käufer aber dennoch ſich gezwungen ſehen ſollte, ſeine Zahlungen ein-

zuſtellen, da erſcheint eine völlige Uebergabe des Eigenthums des Schuldners an den Gläubiger vollſtändig gerechtfertigt. Der Kredit geht von Venten aus, die bedeutendes Kapital und die Abſicht haben, einen größeren Nutzen zu ziehen und hat viel Aehnlichkeit mit der Natur einer Agentur. Kredit und Agentur ſind in der Geſchäftswelt nothwendig und von großem Nutzen. Beide ſollten mit vollkommen redlicher Abſicht gehandhabt und von der ſtrengſten Ehrenhaftigkeit überwacht werden. Wo aber Unglücksfälle eintreten, da kann nur eine unrichtige Auffaſſung deſſen, was recht und billig iſt, allen Verluſt dem Agenten und keinen dem wirklichen Eigenthümer des Geſchäfts aufbürden. In allen zweifelhaften Prinzipienfragen jedoch muß Jeder ſein eigenes Gewiſſen zu Rathe ziehen und daſſelbe entſcheiden laſſen.

Bei den meiſten Bankerotten glaube ich, daß dem Gewiſſen des Betreffenden gewiſſe Umſtände bekannt ſind, die es ihm zur Pflicht machen, das Geſchehene nach Kräften wieder gut zu machen, und Alles, wogegen ich hier auftreten möchte, iſt, daß man es nicht zur allgemeinen Regel machen ſollte, Jeden geradezu mit Verachtung zu brandmarken, der eine ſolche Verpflichtung nicht in ſich fühlt. Jeder weiß mit derſelben Gewißheit wie er etwas anderes wiſſen kann, ob er ein gutes Gewiſſen hat oder nicht. Die eigentliche Bedeutung von Gewiſſen iſt die Kenntniß, welche der Geiſt von dem wahren Urſprung und den Beweggründen beſitzt, welche zu gewiſſen Handlungen angeregt haben, und die Beurtheilung, ob ſolche Handlungen Lob oder Tadel verdienen; und man ſollte einen weſentlichen Theil jener Beurtheilung, ſowohl in geſetzlicher wie in moraliſcher Hinſicht, dem Urtheile des betreffenden Individuums überlaſſen. Bei Aufſtellung von Grundſätzen kommt man in Gefahr, durch zu vieles Fragen ſie alle zu verlieren. Ein Geſetz, das allgemein übertreten oder umgangen wird, iſt ſchlimmer, als gar kein Geſetz; eine Sittenregel, die unausführbar iſt, ſchwächt das Verſtändniß der ſittlichen Pflicht und führt zu einer Geringſchätzung anderer Regeln von weſentlichem Werthe. Die Anſicht, die dem Individuum das Recht entziehen will, ſeine Handlungen durch ſein Urtheil zu controlliren, und die alles auf ein beſtimmtes Syſtem zurückführen will, eine Anſicht, die der Thatkraft und Geſchicklichkeit kein Uebergewicht über Thatloſigkeit und Unwiſſenheit einräumt, eine Anſicht, die das edle arabiſche Roß und den Ochſen zuſammen vor einen und denſelben Pflug ſpannen will, iſt eine falſche Politik und ihrer Tendenz nach unmoraliſch.

Die einzige Bedingung hinſichtlich des unumſchränkten Gelderwerbes, die wir noch zu erwähnen haben, iſt die Ehre. In einer volkreichen Kommune, wo die Geſchäfte ausgedehnt und die Intereſſen mächtig ſind, iſt es nothwendig, einen höchſten Gerichtshof über Fragen der Rechtſchaffenheit zu haben. Dies iſt der Gerichtshof der Ehre, deſſen Beſchlüſſe nicht in ein Geſetzbuch niedergeſchrieben und deſſen Handlungen nicht nach Regeln und Formen geordnet ſind. Er hat ſeinen Sitz in den Herzen der beſſeren Menſchen, und ſeine Macht thut ſich durch eine endloſe Menge dem Auge der Welt verborgener Handlungen, ſo wie in dem

ausgebreiteten Vertrauen im geschäftlichen Verkehr kund. Ohne Ehre muß der Handel bei jedem Schritte einhalten, um Dokumente niederzuschreiben; ohne Ehre würde der Hemmschuh des Mißtrauens ein bleiernes Gewicht an alle Unternehmungen hängen.

„Man wird versucht, auf seinesgleichen stolz zu sein," sagt Chalmers, „wenn man sieht, welches große Vertrauen ein fern wohnender Correspondent in einen Kaufmann setzt; wenn man sieht, wie derselbe, ohne eine andere Garantie als die der Ehre, ihm Schiffe und reiche Ladungen anvertraut und ruhig schläft in dem Bewußtsein, daß seine Interessen wohl gewahrt sind. Es ist fürwahr ein erhebendes Bewußtsein, wenn wir inmitten der Verderbtheit der Welt sehen, welches Vertrauen ein Mensch in einen andern setzt, obgleich dieselben durch Meere und Welttheile von einander getrennt sind; wenn wir gewahr werden, wie Jemand den Anker des festesten Vertrauens auf den bekannten Biedersinn eines Andern wirft, den er niemals sah; wenn die Besorgniß, sein Eigenthum in Sturm und Wogen zu verlieren, doch von der Ueberzeugung überboten wird, daß, wenn es jene Gefahren überstehen sollte, es dann in der Hand seines Correspondenten sicher aufgehoben sein werde."

„Die Ehre ist die Pflegerin des Credits. Wer möchte die ungeheure Last sich aufbürden, die zum Vollbringen von Geschäften nothwendig ist, wenn man dem Worte eines Mannes nicht trauen dürfte? Das Geschäft würde in eine kleinliche Krämerei ausarten, und die Gesellschaft würde wieder rückwärts schreiten und der Barbarei anheimfallen. Die Ehre ist für den Geschäftsmann was für den Soldaten der Muth, für den Advokaten der Eifer, für den Richter die Unpartheilichkeit ist. Ein Mensch übertritt die Gesetze der Ehre, wenn er ein ihm geschenktes Vertrauen zu seinem Vortheile mißbraucht, oder wenn er sich das Ungeschick oder die geringere Erfahrung eines Anderen zu Nutzen macht, oder wenn er sich der Umwege der Gesetze bedient, um einen Andern zu hintergehen. Ein Mann handelt ehrlos, wenn er, wo die Erfüllung seiner Verpflichtungen es gebietet Opfer scheut; wenn er seinen Conkurrenten herabzusetzen sucht; wenn er bei einem anderen Verkäufer den Marktpreis künstlich in die Höhe treibt; wenn er unter dem Marktpreis verkauft, um seinem Nachbar die Kundschaft zu entziehen; wenn er für genossenes Wohlwollen undankbar ist; wenn er gegen seine Gehülfen und die, die von ihm abhängig sind, knausert; und überhaupt, wenn er irgend Etwas thut, was, wenn es bekannt würde, ihm die Achtung der besseren Menschen rauben würde.

„Kaufleute! gestattet mir, an Euch ein Wort zu richten. Wenn die Stürme eines tückischen Oceans Eure Schiffe in den Abgrund schleudern; wenn Preise fallen, und Hoffnungen zu nichte werden; wenn das Gespenst des Bankerottes Euch ins Angesicht starrt; dann klammert Euch an den festen Anker der Ehre und laßt ihn nicht los. Schreibt an Eure Correspondenten wie einst Franz I. an seine Mutter schrieb: „Alles ist verloren, nur die Ehre nicht!" Auf Nacht folgt Licht. Der Sturm legt sich; die Sonne wird aufs Neue ihre Strahlen herniedersenden, und die Blume wird die Wolke segnen, wenn dieselbe vorübergezogen ist!

Geschäftsmänner Amerikas! erwerbet Vermögen und besitzet Ueberfluß, aber thut es auf dem Pfade der Ehre. Hebt Euer Geschäft und bedenkt, daß, je höher ein Geschäft dasteht, es desto leichter ist Vermögen zu erwerben. Sagt nicht, daß der Handel eine niedrige Beschäftigung sey und daß die Natur des Geschäftslebens den Menschen corrumpire. Corruption ist nicht eine Eigenschaft des Geschäftslebens, sondern ein Laster derer, die das Geschäftsleben entehren. Trete Jeder, der an das Recht glaubt, in Reih' und Glied, und vertheidige er es mit männlichem Muthe. Zertretet die Schlange der Unaufrichtigkeit, der Arglist und des Schwindels! Brandmarkt den Menschen, der dem Diebe gleich das Vertrauen täuscht und den Credit untergräbt; und seyd deß eingedenk, daß Ihr die Hüter des Credites unseres Volkes seyd. Wenn Ihr ränkesüchtig, treu- und ehrlos seid, so wird der Amerikanische Name in allen Theilen der Erde mit der Schmach bedeckt seyn, die Ihr auf Euch ladet. Eure Läden, Eure Waarenlager und Märkte seyen Tempel, der Ehre eingeweiht! Schreibt über Eure Thüren: „Wer in diese Mauern tritt, ist sicher!" Gebietet der Welt von den amerikanischen Geschäftsleuten zu sagen, wie von dem alten Tyrus gesagt wurde: „seine Kaufleute waren Fürsten und seine Handelsleute Ehrenmänner."

Nachdem wir nunmehr die Bedingungen erwogen haben, unter welchen man Vermögen erwerben darf, müssen wir weiter fragen: „in welcher Weise sollen wir es erwerben?"

Zuerst sei die Bemerkung erlaubt, daß alle Geschäfte ihren Ursprung in den Bedürfnissen haben, und der Zweck jedes Geschäftes ist, für die Bedürfnisse zu sorgen. Es wird daher unsere nächste wichtige Aufgabe seyn, irgend ein allgemeines Bedürfniß herauszufinden, für dessen Befriedigung wir unter ebenso günstigen Bedingungen Sorge tragen könnten, wie irgend ein Anderer, oder mit anderen Worten, irgend ein regelmäßiges Geschäft zu erwählen. Da aber die National-Oekonomen genugsam dargethan haben, daß alle nützlichen Geschäfte den gleichen Erfolg und Nutzen bringen, (denn wenn bekannt ist, daß ein Geschäft mehr als den gewöhnlichen durchschnittlichen Nutzen abwirft, so stürzen sich sofort hunderte von Leuten in ein derartiges Geschäft und drücken es bald wieder auf die gewöhnliche Basis herab), so ist es eine Sache von minderer Wichtigkeit, welche Art von Geschäft wir betreiben, wenn wir uns nur zu dem, welches wir erwählten, eignen, und es zu betreiben verstehen. Jemand der regelmäßig jedes Jahr $500 erübrigen kann, wird sicher ein bemittelter Mann werden, wenn er ein mäßig hohes Lebensalter erreicht, während Derjenige, welcher $10,000 in einem Jahre gewinnt, und im darauffolgenden die doppelte Summe verliert, nicht selten in den Fall gerathen wird, in seinen alten Tagen von der Mildthätigkeit seiner Freunde abzuhängen. Es wird erzählt, daß ein Mann in New-York $60,000 gewann, indem er in den Straßen Bleistifte zu einem Cent das Stück verkaufte und seinen Gewinn gut anlegte, während es nichts Ungewöhnliches ist, zu hören, daß Leute mit einem bedeutenderen Kapital als das genannte, anfingen, sich aber später genöthigt sahen ein ähnliches Geschäft zu betreiben, wie jener Mann

um ſich nur ihren Lebensunterhalt zu verſchaffen. Ein Mann, deſſen Abſicht es iſt, Vermögen zu erwerben und nicht blos ſein Glück zu verſuchen, muß zuerſt auf die Sicherheit ſeines Geſchäftes bedacht ſeyn. Es iſt eine ausgemachte Thatſache, daß Beſchäftigungen, welche die nützlichſten ſind, auch in Hinſicht auf den Erfolg die meiſte Sicherheit gewähren und daß die Sachen, die man am wenigſten entbehren kann, im Durchſchnitt den bedeutendſten Gewinn abwerfen. Die Nachfrage nach denſelben, wird durch den wirklichen Bedarf angeregt, und wächſt mit jeder Zunahme der Produktion, wogegen es verhältnißmäßig ſelten vorkommt, daß Diejenigen, welche mit Luxus-Artikeln handeln, reich werden, da ſie beſtändigen Verluſten durch den Wechſel der Mode, ſowie durch eine Menge anderer Verhältniſſe, die ſich nicht vorausſehen laſſen, unterworfen ſind; und Say bemerkt ſehr richtig: „daß Kaufleute, welche mit ſolchen Artikeln handeln die der Mode unterworfen, am häufigſten auf der Falliten-Liſte zu finden ſind.“ Nächſt den, die unentbehrlichſten Bedürfniſſe umfaſſenden Geſchäften, ſind diejenigen die ſicherſten, die es mit der Produktion, Fabrikation und dem Verkauf gangbarer Artikel zu thun haben, welche einen großen Gewinn abwerfen, während ſie an und für ſich billig ſind.

Zweitens muß man auf die Sicherheit ſeiner angelegten Kapitalien bedacht ſein. Ohne Zweifel iſt der Kauf von Land- und Grundbeſitz hierin eine ſichere und nutzenbringende Kapitalanlage, und durch das Steigen des Werthes von Grundeigenthum ſind ſchon große Reichthümer gewonnen worden. Wenn man bedenkt, daß die Bevölkerung der Ver. Staaten jährlich um drei Procent zunimmt, und daß dieſelben in weniger als einem halben Jahrhundert, wo noch mancher von uns am Leben ſeyn wird, hundert Millionen Einwohner zählen wird, ſo braucht man nicht eben Prophet zu ſeyn, um vorauszuſagen, daß gut gelegenes Land eine Höhe im Preis erreichen wird, der uns jetzt fabelhaft erſcheinen müßte. Wenn man aber Kapitalien in Land anlegt, ſo muß man ſehr vorſichtig ſein, um nicht zum Landſpekulanten zu werden, welches Geſchäft im allgemeinen nicht ſicherer und nutzenbringender iſt als irgend ein anderes, und bei dem ebenfalls der Grundſatz gilt, daß man aus ſeinem eigentlichen Geſchäfte nicht mehr herausziehen muß, als den wirklichen Ueberſchuß, der zum ferneren Gedeihen des Geſchäftes nicht nothwendig iſt.

Drittens muß Jemand, der die Abſicht hat, Vermögen zu erwerben, die wahren Prinzipien des Geſchäfts verſtehen.

Da dies eine Sache von großer Tragweite, Vielen aber nicht genügend bekannt iſt, ſo glauben wir durch ein näheres Eingehen auf die Leitung einiger der vorzüglichſten Geſchäftsbetriebe, dem Leſer manche Winke geben zu können, welche auf alle verſchiedenen Geſchäftszweige Anwendung finden.

Fünftes Kapitel.

Der Ackerbau bedarf keiner Lobrede, denn die Gelehrten aller Zeiten, die Philosophen, Staatsmänner und Redner, von Cicero bis auf die heutigen Tage, haben demselben ihre Anerkennung gezollt, und mit Recht kann man behaupten, daß der Ackerbau die Erstgeburt der Civilisation, der Urquell alles Wohlstandes ist. Wenn man die Behauptung aufstellt, daß alle Menschen, schon von ihrer Geburt an für den Ackerbau bestimmt sind, so mag dieselbe eine sehr richtige sein; es sollten daher nur die wichtigsten Vernunftgründe Jemanden bestimmen, diesem Berufe nicht zu folgen. Besitzt Jemand indessen besondere Anlagen zu Handarbeiten, so ist es das Beste für ihn, sich irgend einem Handwerke zu widmen; während Derjenige, welcher von Natur und durch geeignete Erziehung hervorragende Fähigkeiten besitzt, wiederum besser zum öffentlichen Lehrer taugt, und der, welcher das Verlangen in sich fühlt, die Erzeugnisse der Erde zu verbreiten, nur Kaufmann werden sollte. Im Ackerbau hat die Vorsehung dem Menschen eine sichere, und der Gesundheit zuträgliche Beschäftigung angewiesen. Der Schöpfer hat gewisse Menschen mit ganz besonderen Talenten begabt, wodurch sie sich für seltener vorkommende Geschäfte vorzüglich eignen, und wer bemüht ist, sich selbst über seine natürlichen Anlagen klar zu werden, dem wird es an Glück und Erfolg nicht fehlen; wer aber aus verwerflichen und unreinen Motiven sich einen Lebensplan aufstellt, für welchen er untauglich ist, der wird der Strafe nicht entgehen, welche jede Uebertretung des Naturgesetzes nach sich zieht. Hieraus folgt mit Nothwendigkeit, daß Jeder sich zunächst eine Kenntniß der Landwirthschaft und des Ackerbaues im Allgemeinen erwerben sollte, eine Kenntniß, welche wenigstens für jeden Aermeren von Vortheil seyn wird. Doch es gehört nicht zu unserer Aufgabe hier von Lehrsätzen zu sprechen, indem Thatsachen, Zahlen und gewisse Grundsätze diejenigen Grenzen bestimmen, innerhalb deren wir uns bewegen.

Bringt der Betrieb der Landwirthschaft Nutzen? Dies ist eine praktische Frage und führt noch zu einer anderen, nämlich zu der: „was ist ein gutes und nutzenbringendes Geschäft?“ Wenn Jemand nach Abzug aller und jeder nöthigen Ausgaben jährlich fünfhundert bis tausend Dollar zurücklegen kann, so heißt es von ihm, daß er ein gutes Geschäft habe; und von einem Manne, der mit einem sicher angelegten Kapital jährlich einen Netto Gewinn von zehn Prozent oder darüber regelmäßig erzielt, heißt es, daß derselbe ein profitables Geschäft betreibt. Die Berichte darüber was in der Landwirthschaft erzielt worden ist, sind sehr zahlreich, und wir wollen hier nur einige von den gewöhnlichsten Fällen hervorheben.

Josua Tappan von Newbury, Essex Co., Massachusets verkaufte im Jahre 1842 von einem Stück Land, welches fünf Acker und eine sechstel Ruthe maß, für $405.65 Boden Erzeugnisse.

A. T. Perkins sagt im „Maine Farmer:“ Ich habe im letzten Jahre auf 30 Acker Land, 700 Buschel Kartoffeln, 80 Buschel Gerste, 25 Buschel rothe Rüben, 15 Buschel Waizen, 10 Buschel Bohnen, 4 Tonnen gemähten Hafer, 16 Tonnen Heu, 40 Buschel Korn, 20 Buschel gelbe Rüben, 75 Hühner und Welschhühner und eine große Menge Gartengewächse gezogen. Ich habe ein Schwein geschlachtet, welches 390 Pfund wog, ich habe 400 Pfund Butter gemacht, und 3 Kühe, 1 Paar Ochsen, 2 Stiere, 2 Rinder, 8 Schafe, und 4 Schweine gehalten.“

J. G. Chadsey von Wickford, Rhode Island, sagt, daß er in der Nähe jenes Ortes 35 Acker Land besaß, die er weder verpachten noch verkaufen konnte; er faßte den Entschluß, es selbst mit der Landwirthschaft zu versuchen, obgleich er seit 40 Jahren nichts darin gethan hatte. Als Ersatz für das, was ihm an Erfahrung abging, hielt er sich eine landwirthschaftliche Zeitschrift, und der Erfolg in seinem Unternehmen war, daß sein Land, welches noch vor sieben Jahren nicht zu vier Prozent des Kostenpreises verpachtet werden konnte, jetzt, nach Abzug aller Unkosten, 20 pCt. reinen Gewinn abwirft. Kostenpreis des Landes $3050, Einnahme für verkaufte Erzeugnisse im Jahre 1846 $1116.41. Ausgaben, Arbeit, Steuern, und seine eigene Arbeit zu $50 veranschlagt, belaufen sich auf $465.66, wodurch noch $640.75 Nutzen, oder 20¼ pCt., des in dem Lande angelegten Kapitals übrig bleiben. *)

Erfahrene Männer haben berechnet, daß ein Drittel des Ertrages einer Farm

*) Dieses Beispiel giebt Anlaß zu zwei Bemerkungen, welche sich auf die meisten uns vorgekommenen Fälle anwenden lassen. Die erste ist, daß Leute, welche ihre Ausbildung in anderen Geschäften erlangt haben, häufig den besten Erfolg beim Betrieb der Landwirthschaft haben. Leute, welche von alten Landwirthen über die Schulter angesehen worden sind, haben öfters im Verlauf von nur wenigen Jahren, Resultate gewonnen, welche jene alten Farmer durch ihre Verfahrungsweise oft in ihrem ganzen Leben zu erzielen nicht im Stande sind. Diese Erscheinung läßt sich aus zwei Ursachen erklären. Jene Leute nämlich widmen sich der Landwirthschaft mit besonderer Vorliebe und befolgen dann ihren neuen Beruf mit Eifer; und zweitens giebt ihnen der in ihrem früheren Geschäft erworbene größere Geschäftstakt auch hierin einen Vortheil. Ebenso ist es gewiß, daß kein Fabrikations- oder Handelsgeschäft jene Vernachlässigung oder schlechte Leitung aushalten würde, welche bei der Landwirthschaft leider nur zu häufig vorkommt. Wer sich jene Vernachlässigung in den ersteren Geschäften zu schulden kommen ließe, würde schon im ersten Jahre zu Grunde gehen.

Eine zweite Schlußfolgerung ist die, daß es von großem Nutzen ist, praktische Mittheilungen und Kenntnisse aus Büchern und landwirthschaftlichen Zeitschriften zu entnehmen. Die persönliche Erfahrung eines Einzelnen ist immer beschränkt, doch Bücher enthalten die Erfahrung von Tausenden. Das Erste, was man zum Erwerb von Vermögen bedarf, ist ein Plan, und dann bedarf es der Energie, denselben auszuführen. Bücher über Geschäfts-Angelegenheiten sind geeignet die Gedanken anzuregen; sie treiben den Geist zum Denken an, und gewähren eine Anregung, welche die Energie in Thätigkeit und Spannung erhält. Sie sollten daher von Jedermann mit großer Aufmerksamkeit gelesen werden. Die Zahl derselben ist nur gering und der gute Rath, den man sich daraus erholen kann, ist eine Entschädigung für deren Preis. Ein Buch, welches für den Einen werthlos ist, kann für den Anderen von unschätzbarem Werthe sein.

vollkommen hinreichend ist, alle die gewöhnlichen Unkosten zu bestreiten, oder mit anderen Worten, um die Arbeiter und die vorkommenden Reparaturen zu bezahlen, und die Zinsen vom Capital. Dr. Beckmann, Sekretair der "State Agricultural Society," sagt, daß außergewöhnliche Fälle abgerechnet, ein Drittel des Ertrages aus den Boden-Erzeugnissen zur Deckung der Kosten hinreichend ist, so daß noch zwei Drittel als Ertrag übrig bleiben. Ein Correspondent des „Genesee Farmer" berichtet von zwei in seiner Nähe gelegenen Farmen, die er hinsichtlich ihrer Bewirthschaftungsart als Muster-Farmen hinstellt.

Die eine enthält 86 Acker, das darin angelegte Capital beträgt $4500 und der jährliche Ertrag im Durchschnitt $1442. Der Gewinn, wenn man nämlich ein Drittel abzieht, $962 oder Zinsen zu einem Zinsfuß von 21 pCt.

Die andere enthält 40 Acker. Capitalwerth der Farm nebst Viehstand beträgt $1600. Die Einkünfte per Jahr belaufen sich auf $851.49. Gewinn, wenn man ein Drittel abzieht, $567.66, oder 35 pCt. Zinsen vom Capital.

Die Herren Cooper nahe bei Bushwick (Long Island), berichten im „New-York Farmers Club" daß ihre 30 Acker enthaltende Farm, auf welcher beständig vier Mann und nur ausnahmsweise noch ein paar Tagelöhner beschäftigt waren, in einem Jahre $3498.25 Brutto-Ertrag brachte.

Die zum "House of Industry in South Boston" gehörige Farm enthält 30 Acker. Die Einkünfte dieser Farm beliefen sich im letzten Jahre auf $5287.91 oder $176 per Acker. *)

Bei einer von der Gesetzgebung abgehaltenen Ackerbau-Versammlung zu Boston, wurde von einem Herrn Calhoun über den, durch den Betrieb der Landwirthschaft

*) Sollte Jemand die Frage aufwerfen, wie es zugeht, daß ein Acker einen Ertrag von $176 liefert, während ein anderer, dessen Boden von Natur eben so gut ist, nur $10 einbringt, oder worin der Grund zu suchen sei, daß ein Garten ergiebiger als ein Feld ist, so diene zur Antwort, daß wir unsere Gärten tüchtig düngen, während unsere Felder nur einen leichten Dung erhalten; daß wir unsere Gärten zwanzig Zoll tief graben, unsere Felder aber nur fünf Zoll tief pflügen. Wir arbeiten also einen kleinen Fleck Landes gründlich durch, während wir ein großes Stück Land nur oberflächlich bearbeiten. Wir sind daher der Ansicht, daß das Streben viel Land zu besitzen, ein großes Hinderniß des Ackerbaues in den Vereinigten Staaten ist, und glauben, daß die meisten von Denen, die über 75 Acker besitzen, wenn sie das, was sie zu viel haben, verkaufen, und ihren ganzen Fleiß dem zuwenden, was ihnen übrig bleibt, jedenfalls besser daran sein würden. Hierbei erinnern wir an jenen Mann, der einen großen Weinberg und zwei Töchter hatte. Als die eine sich verheirathete, gab er ihr als Mitgift ein Drittel von seinem Weinberge, und fand dennoch, daß die übrigen zwei Drittel ihm gerade so viel einbrachten, als der ganze Weinberg vorher. Als die andere Tochter ebenfalls heirathete, gab er ihr auch ein Drittel und fand, daß sein Ertrag aus dem ihm noch übrig bleibenden Drittel des Weinberges in dem darauf folgenden Jahre größer war, als je zuvor. Ein erfahrener Farmer sagt: „Ich bin fest überzeugt, daß 50 Acker Land, nach der rechten und besten Art bestellt, einen größeren Nutzen abwerfen, als manche 100 Acker Farmen. Dünger und Arbeit sind allein die Mittel, die den Ackerbau fördern. Große Farmen sind nur eine Last."

zu erzielenden Gewinn im Vergleich zu anderen Geschäfts-Zweigen ein Vortrag gehalten. Das End-Resultat desselben war, daß der Ackerbau im Durchschnitte bessere Erfolge erziele als der Handel; er sagte, daß, wenn man einen Versuch anstellen und hundert Leute zum Handels-Geschäft in die Stadt, und hundert Andere zum Betrieb der Landwirthschaft aussenden würde, die hundert Landwirthe nach Ablauf von zwanzig Jahren, das meiste Geld besitzen würden. Herr Calhoun setzt hinzu: „die Landwirthschaft bietet uns eine Grundlage, auf der man mit größerer Sicherheit fortbauen kann, als auf irgend etwas Anderem; und dennoch eilen unsere jungen Leute den Städten zu, um ihr Glück zu machen. Es wäre sehr zu wünschen, daß die hier in früheren Versammlungen angeführten Thatsachen einen guten Eindruck auf unsere jungen Leute machen möchten." Ein Herr Brook behauptet, daß jeder fleißige und ordnungsliebende Landmann fünfzehn pCt. Nutzen aus seinem Kapital ziehen kann, und John Lowell spricht sogar von achtzehn pCt. Dies alles läßt sich in Wirklichkeit erzielen, wenn man bei der Landwirthschaft mit Verstand zu Werke geht. Sodann spricht Herr Calhoun seine Verwunderung darüber aus, daß die Farmer im Allgemeinen trotz ihrer großen Fahrlässigkeit bei der Bewirthschaftung ihrer Farmen sich noch so gut ständen. Was ihn beträfe, so habe er durch den Landbau seine frühere Gesundheit wieder erlangt; die freie und frische Luft habe ihn gestärkt."

Welche Art der Bewirthschaftung ist nothwendig, um den Betrieb der Landwirthschaft einträglich zu machen?

Ueber diesen Gegenstand werden die Leser sicher vorziehen, statt der Ansichten eines Geschäftsmannes der nicht Landmann ist, einen erfahrenen Landwirth sprechen zu hören, und es freut mich sagen zu können, daß einer der tüchtigsten und erfahrensten Landwirthe im Staate New York, die beste und interessanteste Preis-Abhandlung über Bewirthschaftung von Farmen geschrieben hat, die ich jemals gelesen habe. Dieser Arbeit wurde von der "New York State Agricultural Society" der Preis zuerkannt, und indem ich dieselbe nachfolgend mittheile, möchte ich bemerken, daß während selbst derjenige, der sich für Landwirthschaft nicht speciell interessirt, dieselbe mit Vergnügen lesen und nicht unbefriedigt weglegen wird, es für diejenigen, die sich der Landwirthschaft zu widmen gedenken, oder schon Landwirthschaft treiben, von großem Nutzen seyn wird, sie sorgfältig zu studiren.

Betrieb der Landwirthschaft.

Preis-Abhandlung von J. J. Thomas.

Es muß jedem Vernünftigen einleuchten, daß es von großer Wichtigkeit ist, die verschiedenen zum Ackerbau gehörigen Verrichtungen in einer, dem Zweck am besten entsprechenden Weise, zu vollbringen, indem dadurch allein der günstige Erfolg des Landbaues bedingt wird. Wer nur einzelnen dieser Verrichtungen seine ganze Aufmerksamkeit zuwendet, dem gebührt noch nicht der Name eines guten Landwirths. Die Vollkommenheit in der Ausübung irgend eines Berufs besteht nicht allein in den

richtigen Behandlung jedes einzelnen Theiles des Ganzen, sondern es ist auch erforderlich, allen Theilen den ihnen gebührenden rechten Platz einzuräumen und dieselben in systematischer Zusammenstellung und Aufeinanderfolge an einander zu reihen; so daß Alles nicht allein auf die zweckmäßigste Art und zu geeigneter Zeit, sondern auch mit möglichst geringem Arbeits- und Kosten-Aufwand geschehe. Alles muß seinen geregelten Fortgang haben, und mit der Genauigkeit eines Uhrwerks voranschreiten, und Nichts darf eine Unterbrechung oder Störung erleiden, selbst wenn es noch so viel zu thun giebt.

Da unser Gegenstand die bei dem landwirthschaftlichen Gewerbe zu befolgenden Grundsätze und Regeln, so wohl in Anbetracht des Ganzen, wie der einzelnen Theile berührt, so ließe sich hierüber ein Werk niederschreiben, das mehrere Bände füllen würde; weil ich mich jedoch nothwendigerweise auf wenige Seiten beschränken muß, so gebe ich hier blos in der Kürze eine allgemeine Uebersicht der Landwirthschaft nebst einigen Bemerkungen über die wesentlichsten und wichtigeren Theile derselben.

Kapital. Das erste Erforderniß bei allen Unternehmungen von einiger Bedeutung ist die Erwägung des Kostenpunktes. Wer mit einem Kapital von nur $5000 zum Bau eines Hauses schreitet, welches zu seiner Vollendung die Summe von $10,000 erfordert, geht so gewiß zu Grunde, wie viele Landwirthe, die ohne vorher den Kostenpunkt zu erwägen, sich in Unternehmungen einlassen, die mit ihren beschränkten Geldmitteln durchaus nicht im Verhältniß stehen. Ein Hauptfehler unserer jungen Landwirthe besteht darin, daß dieselben bei ihrem Streben nach großem Besitz, nicht allein mehr Land kaufen, als sie bezahlen können, sondern auch ihre sämmtlichen Geldmittel auf einmal verausgaben, so daß ihnen nichts übrig bleibt, um das große Werk des Landbaues beginnen zu können. Die Folge davon ist, daß die Farm sich wegen eines schlechten Viehstandes, wegen Mangels an Ackergeräthschaften, Dünger und nöthiger Arbeit, jahrelang in einem traurigen Zustand befindet. Daß ein solcher Zustand der Dinge sehr nachtheilig auf den günstigen Erfolg des Landmannes einwirken muß, versteht sich von selbst; er bleibt lange verschuldet und die auf ihm liegende Last schwächt seinen Muth, seinen Unternehmungsgeist und seine Ausdauer, und nur mit diesen Eigenschaften ausgerüstet, darf er sich der Hoffnung hingeben, das erwünschte Ziel glücklich zu erreichen. Dies ist ein Hauptgrund, weshalb der amerikanische Ackerbau an vielen Plätzen noch auf so niedriger Stufe steht. Ein aufmerksamer Beobachter, welcher das Land bereist, kann von dem Aussehen der einzelnen Häuser und Gebäulichkeiten mit Leichtigkeit ein Urtheil darüber fällen, ob deren Insassen verschuldet sind oder nicht. In England, wo die übermäßig hohen Abgaben den Landmann gewissermaßen zwingen, entweder gut oder gar nicht zu wirthschaften, ist ein bedeutendes Anlage-Kapital eine unerläßliche Bedingung. Wer dort blos eine Farm pachtet, muß, um dieselbe einzurichten und in Betrieb zu setzen, gerade so viel Mittel besitzen, als der, welcher im besten Theil des Westens vom Staate New-York eine Farm von gleicher Größe kauft, und dieselbe bezahlt. — Die Folge hiervon ist, daß der Landmann in

England im Stande ist, alles auf die geeignetste und zweckmäßigste Weise zu thun; er ist nicht genöthigt seine Erzeugnisse vor der Zeit zu Markt zu bringen, um seine dringendsten Bedürfnisse zu befriedigen; und weil er immer über baares Geld zu verfügen hat, wird es ihm möglich, den Zeitpunkt abzuwarten, der für den Absatz von Produkten am günstigsten ist, und seine Einkäufe unter den für ihn vortheilhaftesten Bedingungen zu besorgen. Hierdurch ist der englische Landmann im Stande, eine Abgaben-Summe zu bezahlen, die oft höher ist, als der Gesammtertrag einer Farm gleicher Größe hier zu Lande. Es kann nicht genug hervorgehoben werden, wie wichtig es bei der Landwirthschaft ist, die nöthigen Mittel zu besitzen, um alles gerade zur geeigneten Zeit vornehmen zu können. Ein paar Beispiele werden diese Behauptung besser anschaulich machen: Zwei Landwirthe hatten Jeder zwei Acker Land mit schwedischen Rüben bestellt; der Erstere behackte sein Feld gleich im Anfange, da das Unkraut erst einen Zoll hoch war, und beendigte diese Arbeit in zwei Tagen, worauf die jungen Pflanzen kräftig heranwuchsen und eine reichliche Erndte gaben. Der Letztere, welcher wegen Mangel an Arbeitskräften das Behacken eine Woche hinausschieben mußte, wozu noch drei regnerische Tage kamen, was also zehn Tage ausmacht, fand, daß während dieser Zeit das Unkraut von sechs bis zehn Zoll in die Höhe geschossen war, und er brauchte nun, um seine Pflanzen zu behacken, anstatt zwei Tage, nicht weniger als sechs, woraus ihm der Nachtheil erwuchs, daß er hundert fünfzig Buschel weniger erndtete, als der erstere Farmer, der mit Vorbedacht gehandelt hatte. Ein ferneres Beispiel dieser Art lieferte ein erfahrener Landmann in unserem Staate. Derselbe bestellte zwei Felder von gleicher Beschaffenheit des Bodens mit Hafer. Das eine Feld wurde sehr früh bestellt und sorgsam eingesät und warf einen guten Nutzen ab. Das andere Feld blieb zwölf Tage länger liegen, ehe man es besäete, und dann sollte Alles in möglichster Eile geschehen; der Ertrag dieses Feldes belief sich auf etwa zwei Drittel von dem Ertrag des ersteren und dieser Unterschied war gerade der Gewinn am ersten Felde, so daß also der Ertrag des zweiten Feldes nur dessen Kosten deckte.

Wenn Jemand eine Farm gekauft und dieselbe bereits bezahlt hat, ist es vor allen Dingen nothwendig zu wissen, welches die sonstigen Erfordernisse sind, und was dieselben kosten, ehe man zur Bebauung und zur Bewirthschaftung der Farm schreitet. Sind die Gebäude und Zäune in gutem Zustande, was übrigens nicht häufig der Fall ist, so erfordern dieselben für den ersten Augenblick nur höchst unbedeutende Ausgaben. Im entgegengesetzten Falle jedoch muß ein Kosten-Anschlag der vorzunehmenden Reparaturen gemacht werden, um zu wissen, welche Summe hierzu erforderlich ist. Ist dieses Alles in gehöriger Weise geordnet, so würden für eine Farm von 100 Acker guten Landes (was so ziemlich die gewöhnliche Größe der meisten Farmen in diesem Staate ist), noch nachstehende Geldausgaben erwachsen, bei deren Angabe jedoch zu bemerken ist, daß Umstände den Betrag erhöhen oder verringern können.

Viehstand. Die Größe desselben richtet sich je nach der Fruchtbarkeit, Ergiebigkeit und Beschaffenheit des Bodens, sowie nach der größeren und geringeren Entfernung der Farm von einem Markte.

Folgende Aufstellung zeigt in annähernd dem Verhältnisse den durchschnittlichen Viehstand, welcher auf guten Farmen im Frühjahr oder beim Beginn der Arbeit vorhanden seyn sollte:

3 Pferde à $80	$240.00
1 Joch Ochsen	75.00
8 Milchkühe à $15	120.00
10 Stiere, junge Kühe und Kälber	70.00
20 Schweine à $3	60.00
150 Schaafe à $2	300.00
Federvieh ungefähr	5.00
Summa...	$870.00

Ackergeräthschaften.

2 Pflüge	$20.00
1 kleiner Pflug	6.00
1 Kultirator, bester Sorte	7.00
1 Drillmaschine	5.00
1 Walze	5.00
1 Egge	10.00
1 Windharfe	20.00
1 Häckselladе	15.00
1 Wurzelschneidemaschine	8.00
1 Farmwagen nebst Heuleiter	70.00
1 Ochsenkarren	50.00
1 Zweispänniges Arbeitsgeschirr	30.00
1 Pferdekarren	45.00
1 Einspänniges Arbeitsgeschirr	18.00
1 großer Kessel zum Viehfutter	20.00
1 Schaufel und 1 Spaten	2.50
3 Hacken	2.25
2 Mistgabeln	2.25
3 Heugabeln	3.00
2 Handrechen	0.25
1 Pferde-Rechen	8.00
2 Getreidesensen	8.00
2 Heusensen	4.00
1 Schiebkarren	4.00
Latus...	$363.25

Transport	$363.25
1 scharfe Schaufel	1.25
1 Kornschaufel	1.25
1 Picke	1.50
1 Schlägel und Keile	2.50
2 Aexte	4.00
1 Hammer	0.50
1 Holzsäge	1.50
1 Rübenhacke	0.75
1 Heumesser	3.00
2 Baumleitern	1.50
2 große Körbe	1.25
2 Handkörbe	0.50
1 Landmaaß	2.00
2 Schaafscheeren	2.00
1 Schleifstein	3.00
1 stählerne Yard u. eine kleine	2.00
1 Stall-Laterne	0.50
1 Pferdestriegel u. eine Bürste	0.75
1 halbes Buschelmaaß	1.00
20 Kornsäcke	8.00
1 Ochsenkette	3.00
1 Brechstange	2.00
1 Schlitten nebst Zubehör	30.00
Summa...	$437.00

Hierher könnte man noch andere Gegenstände, wie z. B. einen Untergrundpflug, eine Säemaschine u. s. w. zählen. Eine Dreschmaschine ist deßhalb nicht aufgeführt, weil man besser thut, umherwandernde Drescher zu miethen, da dadurch Geld gespart wird. Zu dem vorstehenden Betrag kann man indessen noch ein Zehntel der Kosten für die Einzäunung der Farm hinzufügen, weil man annehmen kann, daß in zehn Jahren wenigstens einmal die Einzäunung erneuert werden muß. Außerdem sollte ein Farmer die nöthigen Zimmermanns-Werkzeuge besitzen, die ihm auf ungefähr $12 zu stehen kommen, um bei regnerischem Wetter die Ausbesserung seiner Ackergeräthschaften und andere Arbeiten selbst verrichten zu können. Diese Werkzeuge bestehen in einer Säge, Hammer, einigen Bohrern, Hobeln, Stemmeisen, Schlägeln, Meißeln, Winkelmaaß u. s. w., und der Nutzen, den man sich hierdurch verschaffen kann, wird gar bald den Preis aufwiegen, den man für solche Werkzeuge bezahlt.

Aussaat.	2½	Buschel	Kleesaamen	für 10	Acker	$15.00
	2	"	Korn	" 6	"	1.00
	30	"	Saat Kartoffeln	2	"	7.00
	3	Pfd.	Rüben-Samen	" 1	"	1.50
	2	"	rothe Rüben	" ½	"	1.50
	2	"	gelbe Rüben	" ½	"	1.00
	30	Buschel	Saat Weizen	" 20	"	30.00
	10	"	Hafer	" 5	"	2.50
	10	"	Gerste	" 5	"	4.00
					Summa	$63.50

Arbeit. Wenn der Eigenthümer selbst Hand an die Arbeit legt, wie vorausgesetzt wird, und so viel verrichtet, als ihm neben der allgemeinen Beaufsichtigung der Farm, die ungefähr die Hälfte seiner Zeit in Anspruch nimmt, möglich ist, so braucht er während der Hauptarbeitszeit nur zwei Männer und einen Knaben, während der Heu- und Erndtezeit aber noch zwei Mann mehr. Wenn die Leute sich selbst beköstigen, so könnte man sie im Sommer für $15 und im Winter für $12 per Monat bekommen;*) giebt man ihnen aber die Kost, so würde ihr Unterhalt den Lohn um etwas reduciren, so daß in beiden Fällen der Kostenaufwand ganz derselbe wäre. Die entstehenden Kosten betragen also:

2 Arbeiter auf 8 Monate à $15	$240.00
1 Knabe auf 8 Monate à $6	48.00
Tagelöhner während der Erndte	32.00
Summe	$320.00.

*) Dieser Posten des Anschlags ist bei den jetzigen Löhnen jedenfalls zu niedrig, wenigstens werden nicht allenthalben Arbeiter für diesen Lohn zu haben seyn (Anm. d. Herzg.)

Unterhalt des Viehes. Rindvieh und Schaafe müssen Heu bekommen, bis man sie zur Weide treiben kann; und für Pferde bedarf man ebenfalls Heu und eine ziemliche Quantität Hafer, um damit bis zur Erndte auszureichen.

Uebrigens ist es rathsam, allem Vieh, mit Einschluß der Schweine, ziemlich viel Wurzelfutter zu geben. Die Kosten für Alles, was zur Fütterung nöthig ist, stellen sich ungefähr folgendermaßen heraus:

7	Tonnen Heu	$42.00
200	Buschel Hafer	50.00
400	" Wurzeln	50.00
	Summa...	$142.00

Recapitulation.

I.	Viehstand	$870.00
II.	Ackergeräthschaften	437.00
III.	Aussaat	63.50
IV.	Arbeit	320.00
V.	Unterhalt des Viehes	142.00
	Summa...	$1832.50

welches das im ersten Jahre erforderliche Kapital ist, um eine Farm von hundert Ackern guten Landes einzurichten und in gehörigen Betrieb zu setzen. Es sei jedoch hierbei bemerkt, daß bei der obigen Aufstellung noch Manches hinzuzufügen seyn mag.

Steht einem angehenden jungen Landwirth die oben erwähnte Summe nicht zu Gebote, so kaufe er lieber nur fünfzig Acker, und behalte den Rest seines Geldes zurück; er beschränke seine Thätigkeit auf eine kleinere Farm, wobei er höchst wahrscheinlich einen günstigeren Erfolg erzielen wird, als auf einer größeren für die seine Mittel nicht ausreichen. Er wird sich vielleicht sagen, daß der Ertrag seiner Erndte im Herbst ihn wenigstens in den Stand setzen wird, seine Arbeiter zu bezahlen; allein er sollte bedenken, daß namentlich im ersten Jahre der Betrieb der Landwirthschaft mit vielen Kosten verknüpft ist, die in späteren Zeiten nicht mehr vorkommen, und daß also, wenn er eine große Farm bewirthschaftet, seine Einkünfte vielleicht nicht ausreichen, den Unterhalt für seine Familie zu beschaffen, und seinen Verbindlichkeiten gegen Kaufleute und Handwerker nachzukommen. Im ersten Jahre muß man sich überhaupt keinen großen Erwartungen hingeben, und es ist jedenfalls besser, wenn man am Ende mit einer nur mäßig großen, aber wohlbestellten und in gutem Zustand befindlichen Farm und mit Geld in der Tasche auftreten kann, als wenn man eine große Farm besitzt, in Schulden steckt und viele Arbeiter hält, welche in der Regel Leute sind, die man nicht hinhalten und auf ihre Bezahlung warten lassen kann. Diejenigen Landwirthe, welche ihre Unkosten zu gering anschlagen, gerathen weit eher in Bedrängniß, als diejenigen, welche Alles genau

prüfen, und den Kostenpunkt ihres beabsichtigten Vorhabens vorher gründlich erwägen.

Größe der Farmen. Nach dem oben Gesagten werden dem Leser die Vorzüge kleiner Farmen für Leute mit beschränkten Mitteln einleuchtend sein. Der große Nachtheil einer flüchtigen und oberflächlichen Bearbeitung des Bodens fällt sofort in die Augen, wenn man nur auf das Welschkorn sieht. Es giebt sehr viele Landwirthe, von denen ich ganz gewiß weiß, daß ihr jährlicher Ertrag keine 25 Buschel per Acker übersteigt; und dann giebt es wiederum andere, die ich ebenfalls genau kenne, und die gewöhnlich nicht unter 60 Buschel, oft aber sogar 80 bis 95 Buschel vom Acker erzielen. Nun denke man sich einmal diesen Unterschied. Der Erstere zieht 250 Buschel aus zehn Acker, und hat dabei zehn Acker zu pflügen, zehn Acker zu eggen, zehn Acker zu besäen, für zehn Acker die Saat anzuschaffen, und überdies noch die Kapital-Zinsen von zehn Acker, die von $300 bis $500 kosten, zu bezahlen. Der letztere Farmer zieht 250 Buschel von höchstens vier Ackern, und er pflügt, pflanzt, bestellt und behackt, um denselben Ertrag zu erzielen, blos vier Acker, was um so leichter ist, da dieselben gut bearbeitet und frei von Gras und Unkraut sind. Dies alles bewährt sich aber auch bei dem gesammten Landbau. Man sei also wohl darauf bedacht, nicht mehr Land zu bebauen, als man in geeigneter Weise zu thun vermag, gleichviel ob es 10, 50 oder 500 Acker sind. Ein Freund, der eine Farm von 400 Acker besaß, sagte mir, daß er weniger erzielte, als sein Nachbar, der nur fünf und siebenzig Acker hatte. Jemand, der alljährlich seiner Farm nur ein gewisses Maaß von Arbeit zuwenden kann, sollte nur so viel bestellen, als er gut bearbeiten kann, und mit der Zunahme seiner Kräfte jährlich etwas mehr, so daß immer Alles gut gemacht wird. Wer so verfährt, wird zwar einige Zeit einen bedeutenden Theil seiner Farm brach liegen haben; was er bestellt, wird aber gute Erndten bringen, und endlich wird seine ganze Farm einen reichen Ertrag abwerfen. Man möge mich hier indessen nicht mißverstehen. Gegen große Farmen läßt sich durchaus nichts einwenden, wenn nur der Eigenthümer derselben Kapital genug besitzt, um alle Theile derselben ebenso gut zu bestellen, wie einige von unseren besten kleinen Farmen bestellt sind.

Als Belag für die Behauptung, daß man aus einem kleinen Stück Land nach Umständen einen sehr reichen Ertrag erzielen kann, führe ich hier die Bodenerzeugnisse an, welche aus 50 Acker Land gewonnen wurden, wobei ich ausdrücklich bemerke, daß diese Angaben keineswegs übertrieben sind, und daß ich verschiedene Landwirthe von gründlicher Erfahrung kenne, die zu wiederholten Malen einen nicht minder günstigen Erfolg hatten:

10	Acker mit	Weizen,	35	Buschel pr.	Acker, à	$ 1 =	$350.
5	" "	Mais,	90	" "	" "	40 =	180.
2	" "	Kartoffeln	300	" "	" "	20 =	120.
1	" "	Rüben	800	" "	" "	10 =	80.
						Latus....	$730.

			Transport..		$730.
6	Acker mit	Winteräpfel	250 Buschel pr. Acker, à	$25 =	375.
6	„ „	Heu	2½ Tonnen, „ „ „	6 =	90.
10	„ „	Weide, werth			60.
5	„ „	Gerste,	40 Buschel „ „	40 =	80.
5	„ „	Hafer,	50 „ „ „ „	20 =	„ 50.

Gesammt-Ertrag von 50 Acker sehr guten Landes $1385.

Dieser Durchschnitts-Ertrag ist nicht größer, als der, den verschiedene, die ich mit Namen nennen könnte, aus einem ähnlich großen Stück Landes erzielten. Es ist ein leichtes, gutes Land so ergiebig und fruchtbar zu machen, daß man einen gleichen Erfolg wie den vorerwähnten erzielen kann, wenn man nur $100 an den Acker verwendet; und dann würde solches Land immer noch ungleich billiger sein, als manche große und gute Farmen, an die nichts gewandt wird; denn während 50 Acker mit einem Kostenaufwande von $385 so bearbeitet werden können, daß sie einen Reinertrag von $1000 gewähren, bringen große aber schlecht bearbeitete Farmen kaum den Arbeitslohn ein, der für sie verausgabt wird. Der Besitzer einer solchen Farm äußerte sich in folgenden Worten: „es kostet mir und meinen Arbeitern den ganzen Sommer hindurch schwere Arbeit, um nur so viel zu gewinnen, daß ich sie bezahlen kann."

Eintheilung der Farmen. Dieser Theil der Landwirthschaft befindet sich in einem äußerst vernachlässigten Zustande Die geeignete Vertheilung der verschiedenen Felder, mit Rücksicht auf die Ersparniß beim Einhägen, auf die Zugänglichkeit, auf die ungehinderte Benutzung der Viehweiden, und auf den Schutz der Saaten in jeder Jahreszeit, ist bis jetzt von unsern Ackerbau-Schriftstellern und Landwirthen nur sehr wenig berührt worden.

Viele sind der Ansicht, daß sich dies sehr schnell abmachen läßt und daß einige Minuten oder höchstens einige Stunden hinreichend sind, um die Felder so einzutheilen, wie es dem Zwecke entsprechend ist. Doch dies ist ein großer Irrthum. Selbst wenn die Farm noch so einfach und auf einer ebnen und gleichförmigen Fläche gelegen ist, hat man bei der Eintheilung derselben gar Manches zu berücksichtigen.

Erstens ist es allgemein bekannt, daß die Einhägung einer mittelmäßig großen Farm viele Hunderte von Thalern kostet, und man muß daher darauf bedacht sein, dieselbe gut und mit nur möglichst wenigem Material zu machen. Die Form eines regelmäßigen Vierecks ist die günstigste für die Einhägung, denn sie umschließt mehr Land, als wenn es anders geformt ist.*) Ferner ist die Eintheilung und Lage der

*) Man nehme z. B. 40,000 Quad.-Fuß Land; wenn dieselben in einem regelmäßigen Quadrat liegen, dessen Seiten jede 200 Fuß lang sind, so wird man nur 800 Fuß Fenzen gebrauchen; liegen sie aber in einem Streifen, der 400 Fuß lang und 100 Fuß breit ist, so muß man 1000 Fuß Fenzen haben, also 200 Fuß mehr als im ersteren Falle.

Wege von Wichtigkeit und man muß darauf sehen, eine unnöthige Ausdehnung in die Länge zu vermeiden, weil dadurch Fenzen erspart werden und eine geringere Quantität Landes in Anspruch genommen wird.

Die hier aufgestellten Regeln können jedoch durch Gründe diese oder jene Aenderung erleiden, indem es bisweilen wünschenswerth ist, daß alles Land von gleicher Beschaffenheit in einer Fenz liege. Einige Bodenarten eignen sich von Natur nur für Wiese oder Weide, während andere besser zum Getreidebau geeignet sind, und noch andere sind so unfruchtbar, daß sie selbst bei einer übermäßigen Quantität von Dünger nicht einmal eine Erndte gewähren, die ganz zur Reife gelangt. Alle diese verschiedenen Bodenarten sollten, soweit es thunlich, jede besonders eingefenzt seyn. Die Richtung der auf der Oberfläche befindlichen Abzugsgräben, welche die Grenzen der Felder bilden, können die Form der Letztern beeinträchtigen. Verbesserungen in der Wasserleitung sind höchst nothwendig, und zweckmäßige Vorrichtungen um das Vieh zu tränken, dürfen nicht außer Acht gelassen werden. Wo es nun aber gar vorkommt, daß das Land hügelig ist, da bedarf es bei der Eintheilung der Felder einer noch größeren Sorgfalt, einer reiflichern Erwägung, basirt auf Erfahrung. Ist die Umzäunung einmal fertig, dann ist es schwer, sie wieder zu entfernen, und daher sollte man zuvor erst genau prüfen, ehe man an die Arbeit geht. Ein Farmweg, über welchen schwer beladene Wagen fahren, muß hart und fest gemacht werden, weil es nicht leicht ist, denselben später zu verändern. Es muß derselbe daher genau am rechten Platze angebracht werden, trocken, eben und kurz seyn, und es sollte selbst die Form der angrenzenden Felder von diesen Erfordernissen abhängen. Wege, die nur wenig benutzt werden, müssen den Begrenzungen der Felder keinen Eintrag thun.

Bei der Eintheilung einer Farm, deren Oberfläche sehr uneben oder von unregelmäßiger Gestaltung ist, dürfte es das Beste sein, sich zuerst einen Plan für die Gleichmachung des Bodens, wie soeben auseinandergesetzt wurde, zu entwerfen, und sich dann nach den Verhältnissen zu richten, wie sie eben der vorliegende Fall mit sich bringt.

Umzäunung.*) Die Art der in Anwendung zu bringenden Zäune und das hierzu erforderliche Material, hängt von den Umständen und von der Lage ab. Ein guter Zaun ist immer einem schlechten vorzuziehen. Obgleich er mehr kostet, wiegt der Nutzen, den er gewährt, diese Kosten dreimal auf, indem er das Vieh

*) So sonderbar es auch erscheinen mag, so ist es dennoch eine begründete Thatsache daß die gewöhnlichen Zäune, welche die Felder von der Landstraße scheiden und dieselbe von einander trennen, hier zu Lande große Unkosten erfordern. Es läßt sich gewiß Niemand träumen, daß, wenn man die Kosten jener rohen und unschönen Fenzen zusammen rechnet, der Betrag den ganzen Reichthum unserer größeren und kleineren Städte weit übersteigt. Man wird mir kaum glauben, wenn ich sage, daß die Fenzen in unserem Lande mehr als den zwanzigfachen Betrag des Baargeldes, der hier vorhanden ist, gekostet haben. In vielen Counties der nördlichen Staaten haben die Zäune mehr gekostet, als die Farmen und Zäune zusammen werth sind. Burnap

abhält, die Kornfelder zu beschädigen. Wenn ein Landwirth sein sämmtliches Land, mit Ausnahme eines kleinen Theiles, das er mit einer kleinen Steinmauer umgiebt, mit einem gewöhnlichen Riegelzaun einhägt dessen aus Cedernholz gemachte aufrecht stehende Stäbe oben mit einander verbunden sind, so hat er den Vortheil, diesen Zaun höchstens alle sechs Jahre zu erneuern. Er theilt nämlich sein sämmtliches Zaunmaterial in sechs Theile, und verwendet jedes Jahr einen Theil desselben. Auf diese Weise kann er in gehöriger Reihenfolge innerhalb sechs Jahren seinen ganzen Zaun erneuern.

Die dauerhaftesten Einzäunungen sind unstreitig steinerne Mauern, wenn man dieselben einen Fuß dick macht, um bei eintretendem Frost das Einfallen derselben zu verhindern. Mit Hecken hat man bisher noch keinen gründlichen Versuch angestellt.*) Der englische Hagedorn eignet sich nicht besonders für unser heißes und trockenes Klima. Zwar läßt er sich zuweilen gut an, allein auf die Dauer ist er nicht zu empfehlen. Der Kreuzdorn in Neu-England, und die Newcastle und Washington Dornhecken in Pennsylvanien und Delaware, sind außerordentlich gut gerathen.

Thorwege. Jedes Feld auf einer Farm sollte mit einem Thore versehen sein, das von selbst zufällt und schließt. Hängt man die Flügel desselben so ein, daß sie etwas Fall haben, so werden sie dem ersten, und dadurch, daß man einen hierfür besonders geeigneten Riegel anbringt, dem letzteren Zweck entsprechen. Jedes Feld muß auf dem Thorpfosten eine mit Farbe angeschriebene Nummer enthalten. Derjenige Landmann, welcher statt dieser Thore Zaunriegel hat, möge sich selbst überzeugen, ob es besser ist, eine sich selbst schließende Thür zu haben, oder jedesmal, wenn er seine Farm betritt, was vielleicht sechshundert Mal im Jahre geschieht, genöthigt zu sein, sich jedesmal aufzuhalten, die am Eingang seiner Farm angebrachten Riegel wegzuziehen und wieder zuzuschieben; und er wird sich sicherlich bald die Frage beantworten können, welche von beiden Verfahrungsweisen die billigere ist.

Gebäude. Diese müssen dem Mittelpunkt so nahe liegen, wie es immer die Verhältnisse gestatten. Da nämlich alles Heu, Korn und Stroh von den Feldern nach der Scheune gebracht wird, und dann später als Dünger wieder auf die Felder zurückkommt, so muß der Fahrweg so kurz als möglich seyn. Es wird hierdurch vieles unnütze Gehen der Arbeiter und des Viehes von und nach den verschiedenen Theilen der Farm vermieden. Die Gebäude müssen indessen auch nicht zu entfernt von der Landstraße seyn, und sich auf einem guten, trockenen und gesunden

*) Im Osten allerdings nicht, wohl aber in den westlichen Staaten und besonders in Illinois, wo man großentheils lebendige Hecken von der Osage orange findet. Dieselben bedürfen vier Jahre, um einen sichern Schutz zu gewähren, sind dann aber so stark, hoch und dicht, daß sie weder Rindvieh noch Hühner hindurchlassen. Dabei geben sie den Farmen ein freundliches Aussehen und sind mit sehr geringen Kosten herzustellen.

(Anm d. H.)

Platz befinden. Das Wohnhaus muß bequem und nicht größer sein, wie es eben nach der Ausdehnung der Farm nöthig erscheint. Ein großes, prunkvolles Wohnhaus neben einer kleinen Farm, und kleinen Nebengebäuden verräth eine schlechte Haushaltung. Man muß hier nicht jenem alten Römer nachahmen, der nur ein kleines Stück Land besaß, aber ein so großes Haus auf demselben erbaute, daß er mehr Gelegenheit zum Kehren als zum Pflügen hatte. Die Scheune und die Außengebäude müssen von ziemlicher Ausdehnung sein; die Scheune muß Raum genug haben für Heu, Korn und Stroh. Besonders muß das Stroh für das Jungvieh nahe zur Hand seyn und wo möglich unter Dach, aber nicht außerhalb unter fußtiefem Schnee. Auch muß eine hinlängliche Anzahl von Ställen und Schuppen für sämmtliches Vieh vorhanden sein, denn es wird dadurch nicht allein ein Drittel des Futters gespart, sondern das Vieh gedeiht auch besser, die Kühe geben mehr Milch, die Schaafe mehr und auch bessere Wolle, und das Vieh kann überhaupt auch besser überwintert werden. Auch der Holzschuppen muß sich nahe bei dem Wohnhause befinden, denn die Bequemlichkeit beim Anmachen des Feuers und die Ersparung von Brennmaterial sind von Wichtigkeit.

Eine kleine, billige und bewegliche Pferdekraft, die dazu verwendet werden kann, Butter zu machen, Holz zu sägen, die Wasch-Maschine in Bewegung zu setzen, so wie Stroh und Wurzeln zu schneiden, ist auf jedem ländlichen Etablissement von großem Nutzen.

Unter der Scheune ist ein großer Wurzelkeller wünschenswerth, in welchen man den Karren von Außen hineinschieben kann, indem dadurch die Schwierigkeit, die Turnips und rothen Rüben zu überwintern, beseitigt würde. Die Keller, sowohl der Scheune wie des Hauses, sollten am Boden und den Seitenwänden cementirt seyn, denn dies ist ein billiges und wirksames Mittel, um Wasser und Ratten fern zu halten.

Auswahl der Ackergeräthschaften. Es ist von großem Vortheil, von denjenigen Ackergeräthen, die man am häufigsten benutzt, stets die besten anzuschaffen. Die Arbeit läßt sich damit besser und leichter verrichten. Ein Arbeiter der mit einer guten Haue, während eines Monats jeden Tag ein Viertel Arbeit mehr verrichtet, spart während der ganzen Zeit eine ganze Woche Arbeit.

Auswahl des Viehes. Es ist immer von Vortheil, stets das beste Vieh zu wählen, selbst wenn es etwas mehr kostet, als anderes. Kein Vieh zum Zierrath, sondern solches, das brauchbar und nutzbringend ist. Die Kühe müssen viel Milch geben und die Anlage haben, fleischig zu werden; die Ochsen müssen kräftig und zu starker Arbeit fähig sein. Schaafe kann man dadurch in einen guten Zustand bringen, daß man nie die besten verkauft. Von Schweinen wähle man nicht nur die größten, sondern auch solche, die man mit dem wenigsten Futter mästen kann. Ein Berkshirschwein von zweihundert Pfund, welches mit zehn Buschel Mais gemästet wird, ist vortheilhafter als ein sogenanntes „Landpike" von dreihundert Pfund, dessen Mästung fünfzig Buschel kostet.

Nachdem nunmehr in allgemeinen Umriſſen beſprochen worden iſt, was zum Anfang des landwirthſchaftlichen Betriebes nöthig iſt, bleibt uns noch übrig, einen Blick auf

Die Bodenarten und deren Behandlung zu werfen. Der Boden iſt von verſchiedener Beſchaffenheit, nämlich ſchwer und leicht, naß und trocken, fruchtbar und unfruchtbar, und alle Arten bedürfen mehr oder weniger einer andern Behandlung.

Schwerer Boden iſt häufig kräftiger und ergiebiger, als leichter, aber es erfordert mehr Arbeit, denſelben zu pulveriſiren und zu bearbeiten. Man kann ihn weder pflügen, wenn er ſehr naß, noch wenn er ſehr trocken iſt. — Obgleich derſelbe bald einen größeren und bald einen geringeren Gehalt an Thon beſitzt, ſo iſt er doch vom leichteren Boden dadurch zu unterſcheiden, daß nach geſchehenem Pflügen die Felder bei trockenem Wetter eine klumpenartige Oberfläche zeigen, bei großer Dürre aber Riſſe bekommen, und daß nach einem Regen die Erdſchollen feſt an einander hängen.

Sandiger und kieſiger Lehmboden enthält auch Thon, jedoch in geringerer Quantität, ſo daß die Schollen nicht ein ſo klumpenartiges und aneinanderhängendes Ausſehen haben, als beim ſchweren Boden. Während er nicht ſo kräftig iſt als Thonboden, ſo iſt er doch ſelbſt bei naſſem Wetter zu bearbeiten. Mais, ſchwediſche Rüben (Turnips) gedeihen auf ſolchem Boden am beſten. Sandiger Boden iſt ſehr leicht zu bearbeiten, aber gewöhnlich nicht kräftig genug. Gehörig gedüngt iſt er für ſaftreiche Gewächſe ſehr geeignet.

Torfboden iſt gewöhnlich leicht und enthält größere Quantitäten von verweſter vegetabiliſcher Subſtanz. Er wird durch Trockenlegen von tiefliegendem Sumpfe lande erzielt und eignet ſich beſonders für Mais, Beſenkorn, Gerſte, Kartoffeln und weiße Rüben. Er hat die Fähigkeit, viel Feuchtigkeit und Hitze einzuſaugen, und wird daher beim Sonnenſchein warm und bei hellen Nächten kalt, weshalb man die Saat auf ſolchen Boden erſt ſpät, wenn die Frühlingsfröſte vorüber ſind, bringen muß.

Für den Mais muß man ſolchen Boden wählen, der keine lange Zeit erfordert, um die Frucht zur Reife zu bringen. Hierbei iſt zu bemerken, daß jede dieſer Bodenarten auf manichfache Weiſe verbeſſert werden kann. Durch Anlegung von Abzugsgräben für das Waſſer auf der Oberfläche, und durch Anbringung von bedeckten Abzugskanälen, durch welches das Waſſer, welches ſich unter der Oberfläche ſammelt, abgeführt wird, laſſen ſich die meiſten Arten des ſchweren Bodens weſentlich verbeſſern. Ein Bekannter, welcher ein niedriges, naſſes und thonartiges Feld hatte, durchzog daſſelbe mit unterirdiſchen Abzugskanälen, ſo daß daſſelbe, nachdem es früher nichts als Gras geliefert, im erſten Jahre einen Ertrag von vierzig Buſchel Weizen pro Acker hervorbrachte, was hinreichte, um die Koſten zu decken, und woran ſich noch der Vortheil knüpfte, daß nachher das Land viel leichter zu bearbeiten war. Man kann ſchweren Boden ebenfalls leichter machen durch

Düngung, durch Unterpflügen von Stroh, verfaulten Spänen und Sumpferde, und hier und da auch dadurch, daß man Sand auf das Feld fährt, was jedoch im Allgemeinen zu kostspielig ist.

Tiefes Pflügen ist sowohl in nasser wie in sehr trockener Witterung äußerst zweckdienlich; der tiefe lockere Erdboden erhält dann bei starkem Regen die nöthige Feuchtigkeit. Es muß jedoch dies Verfahren öfters wiederholt werden, indem der Untergrund nach und nach sich wieder setzt.

Sandboden läßt sich durch Düngung sowie durch Anwendung von Kalk und durch häufige Bestellung für Grünfutter verbessern. In manchen Plätzen hat sich auch die Anwendung von Asche bewährt. Wo der Untergrund Thon enthält, was öfters vorkommt, da ist es, namentlich wenn dieser Thon mit Kieselerde verbunden ist, sehr gut, den Boden umzustechen, so daß der Thon nach oben kommt. Ein Nachbar zog zwanzig Buschel Weizen pro Acker von einem Stück seines Landes, das er in der angegebenen Weise behandelte, während das übrige Land nur fünf Buschel per Acker lieferte.

D ü n g e r. Dünger ist eins der Haupterfordernisse für den gedeihlichen Betrieb der Landwirthschaft, der Lebensnerv des Ackerbaues, und die große Dampfmaschine, die das Ganze in Bewegung setzt. Gute und richtige Kultur ist in der That höchst wichtig; aber sie gewährt nur wenig Nutzen, wenn der Boden nicht fruchtbar ist, und diese Fruchtbarkeit muß hervorgebracht oder aufrecht erhalten werden durch reichliche Anwendung des Düngers, denn derselbe trägt direkt oder indirekt dazu bei, jeder Pflanze die nöthige Nahrung zuzuführen. Der Dünger, der hauptsächlich von verwester vegetabilischer und thierischer Substanz herrührt, trägt am wesentlichsten dazu bei, dem Boden neues Leben und neue Kraft zu geben; und es ist daher die anscheinend faule Masse gerade derjenige Stoff, welcher sich in die schönsten Formen der Natur umwandelt, indem Pflanzen und herrliche Blumen aus der Verwesung der früheren Formen und Gestalten hervorgehen, und so findet in ununterbrochenem Wechsel durch alle Zeiten hindurch Vergehen und Wiederaufblühen statt.

Auch der Dünger ist von verschiedener Kraftäußerung, theilweise in seiner natürlichen Reichhaltigkeit, und theilweise durch die Schnelligkeit, womit er seine befruchtenden Bestandtheile der Pflanze mittheilt. Diese Mittheilung geschieht durch die Auflösung in Wasser, so wie in der Gestalt von Gas. Der flüssige Dünger dringt in die Erde und wird von den Wurzeln der Pflanze eingesogen, während das aus dem Dünger sich entwickelnde Gas, sich zum größten Theil in der atmosphärischen Luft verflüchtigt.

Die große Kunst, Dünger zu sparen und zuzubereiten, besteht daher darin, auf die zweckmäßigste Weise die flüssigen und gashaltigen Theile des Düngers zu gewinnen und anzuwenden. Höchst wahrscheinlich geht die Hälfte aller Düngerbestandtheile im ganzen Lande verloren, indem man nichts dafür thut, die Ställe und Farmhöfe trocken zu legen. Der an diesen Plätzen sich befindliche flüssige

Dünger könnte dadurch zum Gebrauch erhalten werden, daß man denſelben reichlich mit Stroh vermengt, oder, falls Sägemühlen in der Nähe ſind, Sägeſpähne darüber ſtreut, oder ganz beſonders noch dadurch, daß man zu wiederholten Malen getrockneten Torf in den Ställen und auf den Höfen umherſtreut. Letzteres Verfahren dürfte um ſo mehr zu empfehlen ſeyn, da viele Theile unſerer Staaten unerſchöpfliche Vorräthe von Torf und Sumpferde enthalten. Ich ſage abſichtlich *getrockneten* Torf, weil, wenn er bereits Flüſſigkeit eingeſogen hat, was zuweilen fünf Sechſtel ſeines Gewichts ausmacht, er nicht mehr im Stande iſt, die flüſſigen Theile des Düngers einzuziehen. Wenn nun, wie bereits erwähnt, dieſes Bindemittel fünf Sechſtel der Flüſſigkeit einſaugt, ſo lange es trocken liegt, ſo wird es in dieſem Zuſtande ebenfalls fünf Sechſtel des flüſſigen Düngers einſaugen, und ſo einen Dünger erzeugen, der ſich durch ſeine Reichhaltigkeit auszeichnet.

Das Verfahren mancher Landwirthe beweiſt, wie wenig ſie davon wiſſen, daß ihnen jährlich Hunderte von Dollars verloren gehen, indem ſie den wichtigen Dünger ſo unbenützt Preis geben. In der That giebt es nicht wenig Landwirthe, welche, in der Meinung, es ſehr klug und weiſe anzufangen, ihre Scheunen und Viehſtälle dergeſtalt auf den Abhängen von Hügeln anbringen, daß aller flüſſige Dünger abläuft, und in einen in der Nähe befindlichen Fluß oder Bach hineinfließt; und Jemand erwähnt eines Landwirthes, der in ſeiner wohlberechneten Schlauheit ſogar ſoweit ging, den Schweineſtall quer über einen Fluß anzubringen, damit der Anhäufung des Miſtes durch das beſtändige Abſpülen des Waſſers Einhalt gethan würde. Sein Wunſch ward dadurch erreicht, aber er hätte ebenſowohl ſeinen Getreidebehälter über dem Waſſer bauen können, um ſeinen Weizen, wenn er glaubte zu viel davon zu haben, in das Waſſer hineinfallen laſſen zu können.

Der Verluſt des Düngers durch die Verflüchtigung des Gaſes iſt oft ſehr groß. Ein ſchlagender Beweis hiervon ward durch ein, von Humphrey Davy angeſtelltes Experiment geliefert, indem derſelbe eine große Retorte nahm, dieſe aus einem Haufen von in Gährung befindlichem Dünger füllte und deren ſpitzes Ende zwiſchen die Wurzeln einiger Gräſer in die Erde ſteckte. Es ſtrömte nichts als Gas aus dem Gefäß und nach Verlauf einiger Tage bot das Gras, welches ſich unmittelbar um den Hals der Retorte herum befand, ein viel üppigeres Ausſehen dar, als dasjenige Gras, welches weiter davon ſtand. Dieſes Experiment nun liefert den Beweis, daß der noch nicht gegohrene Dünger der Beſte iſt, weil er ſeine werthvollſten Theile noch nicht verloren hat; und daraus läßt ſich ferner die Folgerung ziehen, daß es von ſehr großer Wichtigkeit ſeyn müſſe, wenn man den Dünger ſofort verwendet und in den Boden unterpflügt, oder, wenn man denſelben durch Vermiſchung mit trockenem Schlamm, Torf, Sumpfkoth, und ſelbſt mit gewöhnlicher Erde zu einem Compoſt macht, und ſeine Verflüchtigung, oder ſein Abfließen von Ställen und Höfen durch tägliches Streuen von trockenem Torf, Kalk oder Gyps verhütet. Die Vorzüge des ungegorenen Düngers, die ſo Manche in Abrede ſtellen oder bezweifeln, ſind ſoeben erwähnt worden; aber gerade die That-

sachen, worauf jene Zweifel beruhen, beweisen die Wahrheit des vorhin Gesagten, denn man hört hin und wieder die Aeußerung aussprechen: „ich habe immer gefunden, daß Dünger während des ersten Jahres, wo er noch frisch ist, nur von nur schwachem Erfolge ist, aber später, nachdem die Gährung und Verwesung stattgefunden, war der Erfolg äußerst wirksam und staunenerregend.“ Hier liegt nun der Beweis auf der Hand, daß erst, nachdem der Boden die reichhaltigen, auflösenden und gasartigen Bestandtheile des Düngers eingesogen und völlig in sich aufgenommen hatte, er seinen kräftigen und belebenden Einfluß auf das Wachsthum der Pflanzen ausübte. Gewöhnlich vermengt sich frischer Dünger nicht sofort mit dem Boden, er wird in großen Klumpen über die Oberfläche ausgebreitet, nur theilweise untergepflügt, und weder die untergepflügten noch die auf der Oberfläche gebliebenen Theile wirken sogleich auf das Wachsthum der Pflanze ein. — Auf der andern Seite hat der gegohrene Dünger das Gute, daß man ihn leicht vermengen kann. — Frischen Dünger muß man durchweg tief in die Erde hineinbringen und durch wiederholtes Eggen und durch zwei- oder dreimaliges Pflügen gehörig mit dem Boden vermengen, dann, aber auch nur dann, wird seine Wirkung Staunen erregen.

Schon öfter hat man von Sumpfschlamm als Dünger gesprochen, allein diejenigen, welche sich von demselben schnelle Wirkung versprachen, werden sich bitter getäuscht finden, wie es dem Schreiber dieser Zeilen wiederfahren ist. Selbst mit Asche vermengt, ist derselbe bei Weitem nicht so wirksam, als der Stalldünger, nicht allein weil er weniger natürliche Reichhaltigkeit besitzt, sondern auch, weil er weniger auflösbare Bestandtheile enthält und folglich seine Kraft den Pflanzen langsamer mittheilt. Durch Absud im Wasser verliert der Pflanzenhumus einen kleinen Theil seines Gewichts durch die Auflösung; wenn der zurückbleibende unauflösliche Theil einige Monate lang der Einwirkung der Luft und der Feuchtigkeit ausgesetzt ist, so kann ein fernerer Theil aufgelöst werden, und auf diese Weise bilden Torf, Schlamm und überhaupt alle verwesten Pflanzenfasern eine langsame aber dauernde Quelle, aus welcher die Pflanzen Nahrung ziehen.

Wenn man Torf oder Schlamm, wenn sie aus der Erde herausgestochen und aufgeschaufelt sind, trocknet, und mit Stalldünger vermischt, so nehmen sie die aus dem Stalldünger sich verflüchtigenden Theile in sich auf, und geben dann ein vortreffliches Düngungsmaterial. Der Reichthum einzelner Staaten an Torf ist unermeßlich und viele Landbesitzer haben zwanzig bis hundert tausend Kubik Yards auf ihrer Farm, die unangerührt daliegen, während auf den angrenzenden Feldern die Saaten halb verkommen sind. Einzelne Counties besitzen einen solchen Vorrath von Torf, daß, wenn derselbe richtig verwendet würde, der durchschnittliche Ertrag der Boden-Erzeugnisse auf das Doppelte gebracht werden könnte.

Sorgfältige Benützung des Düngers ist von einem vortheilhaften, nutzenbringenden und zweckmäßigen Landbau unzertrennlich. Das Volk von Flandern ist seit langer Zeit wegen der Schönheit und Vortrefflichkeit seiner Farmen berühmt,

welche das Ansehen von Gärten haben. Die Sorgfalt, mit welcher die Flammänder allen Abfall zusammenlesen, um denselben in Dünger zu verwandeln und dadurch ihre Düngervorräthe zu vergrößern, ist eine von den Hauptursachen der Reinlichkeit ihrer Städte und Wohnungen; und würde ein solches Verfahren allgemein gewürdigt und nachgeahmt werden, so würde der Ertrag des Ackerbaues in unserem Staat ohne Zweifel sich gar bald um viele Millionen vermehren. Aber es giebt noch einen anderen Gegenstand, der kaum von geringerer Wichtigkeit ist, als der Vorhergehende und dieses ist,

Die Fruchtfolge. Wenn die Düngung die Dampfmaschine ist, welche das ganze Getriebe des Landbaues in Bewegung setzt, so ist die Fruchtfolge das Steuer, welches beim Voranschreiten die Richtung bestimmt. Umgekehrt wie bei der Düngung, wird bei der Fruchtfolge die Arbeit nicht vermehrt, denn die Fruchtfolge dient der Arbeit nur als Leiterin und zeigt vermöge unseres Urtheils und Nachdenkens, wie man auf die zweckmäßigste Art und Weise zu Werke gehen muß. Die Beschränktheit des Raumes gestattet mir nicht, mich in umfassende Erörterungen über die Regeln der Fruchtfolge auszulassen. Indessen sind die nachstehenden Verfahrungsweisen als die besten bezeichnet worden, die sich für unseren Staat eignen:

I. 1. Jahr — Mais und Wurzelfrüchte gut gedüngt.
2. " Weizen mit Klee zusammengesäet, 15 Pfund per Acker.
3. " Klee, ein oder mehrere Jahre, je nach der Fruchtbarkeit und dem vorhandenen Dünger.

II. 1. Jahr — Mais und Wurzelfrüchte mit allem vorräthigen Dünger.
2. " Gerste und Erbsen.
3. " Weizen mit Klee gesäet.
4. " Klee, ein oder mehrere Jahre.

III. 1. " Mais und Wurzelfrüchte mit allem vorhandenen Dünger.
2. " Gerste.
3. " Weizen mit Klee gesäet.
4. " Weide.
5. " Wiese.
6. " Brache.
7. " Weizen.
8. " Hafer mit Klee gesäet.
9. " Weide oder Wiese.

Die Anzahl der Felder muß mit dem Fruchtwechsel bei jedem Verfahren übereinstimmen. Zum ersten Verfahren bedarf man drei, zum Zweiten vier und zum Dritten neun Felder. Da jedes Feld eine Fruchtart in den verschieden auf einander folgenden Stadien des Verfahrens enthält, so umfassen alle Felder, zusammengenommen, die sämmtlichen Fruchtarten eines Jahrganges. Wir finden daher in obiger Angabe III. zwei Felder mit Weitzen, die zugleich wachsen, drei

mit Wiese und Weide, eins mit Mais und Wurzeln, eins mit Gerste, eins mit Hafer und eins mit Sommerbrache.

Eintheilung der Zeit. Die große Wichtigkeit, daß man Alles zur rechten Zeit thun, ist jedem guten Landwirth bekannt. Es ist jedenfalls anzurathen, daß der Landmann ein kleines Buch führe, welches er stets bei sich in der Tasche trägt, und worin er alle auf Arbeit Bezug habende Bemerkungen wöchentlich oder halbmonatlich einträgt, denn nur so lassen sich Verwirrungen und Hindernisse verhüten. Dieses Buch muß, um in jeder Lage, und bei jeder Verschiedenheit des Klimas anwendbar zu seyn, die Einrichtung haben, daß eine jede nächstfolgende Woche im Jahre oben auf einer hierfür bestimmten Blattseite angemerkt wird. Da nun jede Arbeit zu verschiedenen Malen vorkommt, so kann er sie unter der der Zeit entsprechenden Ueberschrift anmerken. Vorzunehmende Verbesserungen können auf der rechten Seite angemerkt werden, denn, wenn man sich auch öfters beim Lesen oder Beobachten vornimmt, gewisse Versuche anzustellen, so vergißt man sie doch wieder, wenn die Zeit kommt sie vorzunehmen. Trägt man sie aber unter der betreffenden Woche in ein bestimmtes Buch ein, so werden sie dem Gedächtniß augenblicklich wieder vorgeführt. Durch diese Verfahrungsweise verhütet man wesentlich die Verwirrungen und den Aerger, die so häufig bei einem Geschäft, welches viele Obliegenheiten in sich vereint, entstehen, und man wird dadurch ferner in den Stand gesetzt, alle vorkommenden Farmarbeiten mit der strengsten Pünktlichkeit und Zweckmäßigkeit zu verrichten.

Beim Ueberblick der verschiedenen Punkte, die beim Betrieb der Landwirthschaft von Wichtigkeit sind, wird es einleuchten, daß die nachfolgenden besonders hervortreten; nämlich, daß man Kapital genug besitze, um die Farm zu kaufen und einzurichten; daß man einen Platz wählt, der wo möglich allen Anforderungen entspricht; daß man die Farm auf tüchtige Weise eintheilt und sie mit Zäunen, Thoren und Gebäuden versieht; daß man das beste Vieh und die besten Ackergeräthschaften wählt; daß man den Boden in einen guten Zustand versetzt, was durch Trockenlegung, Düngung und zweckmäßige Bearbeitung erreicht wird; daß alles nach einer guten und richtigen Fruchtfolge geschehe, und daß jede Verrichtung in einer Weise vorgenommen werde, wodurch kein Widerspruch und kein Hinderniß entsteht. Eine strenge Berücksichtigung aller dieser Punkte würde in dem gegenwärtigen Zustande des Ackerbaues gar bald eine wohlthätige Veränderung hervorbringen, die Lage des Landmannes im Allgemeinen um Vieles verbessern, und die Arbeit würde dann, anstatt Widerwillen zu erregen, wie dieses bei so vielen unserer jungen Leute der Fall ist, wahre Freude und Vergnügen gewähren.

Indessen darf man bei allen Verbesserungen und Unternehmungen die große Wahrheit nie vergessen, daß ohne Thätigkeit und ohne Fleiß, kein Erfolg zu erzielen ist. Wir müssen im Frühling säen und im Sommer das Feld gut bestellen, wenn der Herbst uns eine reiche Erndte bringen soll. Wenn wir junge Landwirthe sehen, die dem Geschäft keine gehörige Aufmerksamkeit widmen und dasselbe ver-

nachlässigen, blos um ihrem Vergnügen nachzuhängen, so können wir wohl im Geiste voraussehen, wie durch fahrlässige Bearbeitung des Bodens, zerbrochene Zäune, schlechte Thüren, von Unkraut wuchernde Felder, verdorbene Werkzeuge, durch ein Verfahren, bei welchem schonungslos das Geld vergeudet wird, und Unordnung und Verwirrung an der Spitze stehen, durch nichtbezahlte Schulden und Pfändungsurtheile, die bereits über das Haus verhängt sind, gar manche schöne Erndte verloren gehen. — Sieht man aber auf der andern Seite wie der Fleiß mit frohem Blick und geschäftiger Hand, geleitet durch Vernunft und Einsicht, sowie durch Ordnung, Energie und Sparsamkeit, sich der verschiedenen Obliegenheiten der Landwirthschaft unterzieht; und gewahrt man die glatten und reinen Felder, die netten, schön zugestutzten Zäune, die reichen grünenden Weiden, und das schöne Vieh, das sich auf denselben umhertummelt, sowie die wallenden Wiesen und Felder mit reicher Erndte beladen; sieht man ferner, wie Verschwendung und Genußsucht fern gehalten worden; so braucht man fürwahr für den gedeihlichen Fortgang eines solchen Landmannes nicht zu fürchten, es drücken ihn keine Schulden, und seinem Hause nähern sich keine Gläubiger. Der Ackerbau allgemein in solcher Weise betrieben, muß unserem Lande eine feste Grundlage sichern. Der Ackerbau, bis zu seiner höchsten Vollkommenheit ausgebeutet, muß nächst der Rechtschaffenheit dasjenige Mittel sein, wodurch ein Volk allein zur wahren Größe und zu dauerndem Wohlstand gelangt. Die Kunst des Ackerbaues ist es, welche die Grundlage von allem Handel, von allen Gewerben bildet. Die Bearbeitung des Bodens und der Feldbau war des Menschen erste Beschäftigung, und ist zu allen Zeiten das Hauptmittel gewesen, wodurch er seinen Lebensunterhalt gewann, und noch in unseren Tagen ist es der Ackerbau, welcher die Arbeit und Thätigkeit des größten Theils der Menschheit in Anspruch nimmt. Mit Recht kann man ihn das große Gewerbe des Friedens nennen, weil derselbe jederzeit darniederliegt, wenn Krieg und Aufruhr herrschen; und sich erst dann wieder neu kräftigt und belebt, sobald der Frieden wieder hergestellt ist. Nur zur Friedenszeit blüht der Ackerbau und schafft dann Wildniße in fruchttragende Felder um. Gar Manche, die den Morgen und Mittag ihres Lebens in den bangen Sorgen eines geschäftigen Gewerbes oder Handelsbetriebes dahingebracht, haben sich hinweggesehnt von dem beängstigenden und fieberhaften Leben in großen und volkreichen Städten, um in der freien Luft und unter den wohlthuenden Strahlen der Sonne sich den friedlichen Arbeiten der Landwirthschaft zu widmen, und den Abend ihrer Tage im Genuß derjenigen Zufriedenheit und Ruhe zu genießen, die das Landleben allein dem Menschen zu geben vermag.

Sechstes Kapitel.

Mit dem Ausdruck „Kaufleute“ bezeichne ich im Allgemeinen diejenige Classe von Geschäftsleuten, welche kaufen und verkaufen; welche kaufen um zu verkaufen, und verkaufen, um wieder mehr zu kaufen; sie vermitteln den Verkehr zwischen den andern Klassen und bilden das Mittelglied zwischen Producenten und Fabrikanten einer Seits, und dem Publikum überhaupt auf der andern Seite. Ich verstehe unter diesem Namen alle iejenigen, Dwelche vom Einkauf und Verkauf leben, und nicht blos Diejenigen, die man aus Convenienz Kaufleute nennt, um sie gewissermaßen vor Kleinhändlern auszuzeichnen. Es giebt also verschiedene Grade unter den Kaufleuten, und man könnte sie eintheilen und kassificiren, je nachdem sie einen Korb, einen Schiebkarren, einen Karren, einen Stand, eine Bude, einen Laden, ein Waarenlager, ein Comptoir haben oder ein Bank-Geschäft betreiben. Sie Alle leben vom Einkauf und Verkauf. Ein Schiff ist gleichsam nur ein Korb, in dem Waaren von einem Ort zum andern gebracht werden und ein Waarenlager ist nichts Anders als ein großer und kostspieliger Laden. Der Hausirer, der mit seinem Korbe von Haus zu Haus geht, um seine Waaren feil zu bieten, ist eben so gut ein Kaufmann, wie der Engroshändler, der seine Schiffe von Land zu Land sendet, um den Verkehr zwischen Nationen zu vermitteln.

Das Judenweib, das auf einer Bank in ihrer Bude auf dem Rialto zu Venedig sitzt, und Gold in Silber und Kupfer umwechselt, oder gegen Pfand von Hut, Rock u. dgl. Geld ausleiht, betreibt ein Bankgeschäft im Kleinen; und Rothschild in Frankfurt a. M., der Tratten in Geld umwechselt und gegen Verpfändung von Hypotheken auf Kircheneigenthum oder an Oesterreich oder Rußland Anleihen von Millionen giebt, ist ein Pfandleiher und Wechsler im Großen. Aus diesem Beispiele sehen wir, daß auf alle Kaufleute in den verschiedensten Abstufungen nur e i n e Erklärung paßt, nämlich die: Leute, welche von Einkauf und Verkauf leben.

Wir wollen zuerst die Grundsätze und Aussichten des Handels in Betracht nehmen. „Der Mensch,“ sagt man, „ist ein handeltreibendes Thier und zwar das einzige.“ Die Bedürfnisse eines jeden Individuums sind zahlreicher und verschiedener, als seine Anlagen und Fähigkeiten zur Befriedigung derselben. Jeder Producent von nothwendigen oder zur Bequemlichkeit dienenden Gegenständen verfertigt einen Ueberfluß seiner Erzeugnisse und tauscht denselben gegen andere Waaren oder Artikel um, die zur Befriedigung seiner anderweitigen Bedürfnisse dienen. Der Landmann hat einen großen Ueberfluß an Korn, aber ihm fehlt beinahe alles Andere; der Stecknadel-Fabrikant verbraucht vielleicht durch's ganze Jahr kaum für Einen Dollar seines eigenen Fabrikats, aber für Vierhundert und neun und neunzig Dollar von den Erzeugnissen anderer Leute, die er aus dem Verkauf seiner eigenen erzielt. Und mit der zunehmenden Civilisation vermehren und verviel-

fältigen sich auch die Bedürfnisse eines Volkes. Der auf der niedrigsten Stufe stehende Wilde produzirt oder sammelt vielleicht für hundert Dollars in einem Jahre und tauscht davon für zehn Dollar gegen andere ihm nöthige Artikel ein, während die Bevölkerung der Ver. Staaten oder Großbritanniens wenigstens für fünf hundert Dollar auf jeden arbeitsfähigen Mann liefert, wovon mindestens zwei Drittel von den Producenten unter einander, oder mit den Producenten fremder Länder ausgetauscht werden, und in demselben Verhältniß wie die Menschheit in der Intelligenz, Industrie, und den Bequemlichkeiten des Lebens fortschreitet, muß sich auch der Ertrag aus und der Antheil an den Producten, die gegen andere eingetauscht werden, vermehren. Die Vermehrung des Austausches von Eigenthum in der ganzen Welt beträgt ungefähr zehn pCt. per Jahr, während die Zunahme der Bevölkerung weniger als drei pCt. in einem Jahre beträgt.

Aber während die Vermehrung des Austausches schnell zunimmt, scheint der Nutzen desselben beständig abzunehmen. Es liegt im gegenseitigen Interesse der Producenten aller Klassen und Zonen, den Austausch ihrer Waaren unter allen Umständen so billig als möglich zu bewirken, und für die Producenten, als eine Gesammtheit, macht es wenig aus, ob der Preis einer Waare hoch oder niedrig ist, wenn er nur in richtigem Verhältniß mit andern Erzeugnissen steht. Wenn ein Farmer im Jahr 1815 Einen Dollar per Buschel für sein Korn erhielt und für eine Yard Tuch zu einem Rock fünf Dollar bezahlte, und er kann dasselbe Tuch jetzt für zwei und einen halben Dollar erhalten, während sein Korn ihm nur fünfzig Cent pro Buschel einbringt, so steht er sich weder besser noch schlechter dabei, denn alle andern Gegenstände stehen damit im Verhältniß. Wenn er aber 1815 für eine Yard Tuch den Werth von fünf Buschel Getreide bezahlte, aber der Tuchmacher erhielt nur vier Buschel, und er giebt jetzt ebenfalls fünf Buschel per Yard, aber der Tuchmacher erhält vier Buschel und drei Peck oder volle fünf Buschel, so hat sich die Lage des Tuchmachers in der That verbessert und die des Landmanns wahrscheinlich auch.

Hierin liegt jedoch keineswegs ein Beweis, daß der Handel schlechter geworden, oder das Handel treibende Publikum sich schlechter stehe, als früher; sondern nur ein Beweis dafür, daß die Zahl der Handeltreibenden sich im Verhältniß zur Vergrößerung des Handels nicht vermehren kann ohne sie in die Nothwendigkeit zu versetzen, sich mit einem kleineren und immer kleineren Nutzen zu begnügen. Die Zahl der Producenten und Abnehmer anderer Producte steigt mit jedem Jahre, und ebenso auch der Austausch von Producten. Der Bau von Kanälen, Eisenbahnen, Häfen, Dampfschiffen und anderen Erleichterungen des Verkehrs und Transports treibt mit jedem Jahre zu einer größern Production und zu einer noch größern Ausdehnung des gegenseitigen Waaren-Austausches. Die Bewohner des Ohio-Thales, welche sich vor einem halben Jahrhunderte mit einheimischen Stoffen kleideten und kaum zehn Dollar pr. Person für alle ihre fremden Erzeugnisse im Jahre bezahlten, tragen jetzt die Fabrikate von Alt- und Neu-England und sind

große Verehrer von den Gewürzen Indiens, des Thee's von China, des Kaffee's von Brasilien und der Fische von Neufoundland, und bezahlen wahrscheinlich für die Producte fremder Industrie pr. Person dreißig Dollar, obgleich die Preise durchschnittlich wohl nur halb soviel betragen als im Jahre 1800. Der Handel hat sich bedeutend vergrößert, nimmt fortwährend zu, ja ist bestimmt, sich in unsern Tagen schneller auszudehnen, als irgend vorher.

Es ist daher thöricht behaupten zu wollen, daß der Handel ruinirt sei und darnieder liege, weil zu viel Handel getrieben worden sei. Nur die Möglichkeit, ohne eine ganz entschiedene Anlage für den Beruf, beim Handel sein Glück zu machen und schnell Reichthümer zu erwerben, ist geschwunden. Die Zeit ist vor der Thüre wo der Handel mit den die höchste Intelligenz und Bildung erheischenden Beschäftigungen in die Schranken treten wird, aber der Kaufmann der kommenden Zeit wird ein Genie seyn müssen, ein Finanzmann, ein Mann, der dazu geboren ist, ein ächter und nützlicher Vertheiler der Gaben der Natur und der Erzeugnisse des menschlichen Fleißes zu werden. Ohne diese wesentlichen Eigenschaften mag er lieber irgend etwas Anderes werden als ein Kaufmann, es wird für ihn selbst, wie für Andere besser seyn. Ein ungeschickter Arzt kann leben, wenn auch seine Patienten drauf gehen; ein armer Rechtsanwalt kann sich zum Schaden seiner Clienten seine Tasche füllen, aber ein beschränkter Kaufmann muß unvermeidlich sich selbst und seine ihm vertrauenden Freunde ruiniren. Alle Anstrengungen und Winkelzüge, die er auch anstellen mag, um den Ausbruch seines Bankerotts zu maskiren oder in die Länge zu ziehen, werden denselben schließlich doch nicht verhindern.

Es ist mit Ausnahme von seltenen Fällen thöricht und vergeblich, auf großen Gewinn beim Handel zu rechnen. Die allgemeine Verbreitung von Kenntnissen und die Verbesserungen im Verkehr zwischen Producenten und Consumenten machen den ausgedehnten und regelmäßigen Handel auf der alten Grundlage von geringem Absatz und großem Nutzen unmöglich. Wenn die Mehlhändler von Neu-England, die Kohlenhändler von New-York, die Schuhhändler von Ohio ihre Kunden nicht zu billigen Preisen bedienen, so rufen sie sich Concurrenten ins Leben, welche jene bedienen, oder wenn dies nicht geschieht, so veranlassen sie die Consumenten, zusammenzutreten und zusammen eine ganze Ladung Mehl, Kohlen oder Schuhe aus derselben Quelle zu kaufen, von wo sie selbst beziehen. Jeder Versuch, das alte System, an zweifelhafte Kunden auf langen Credit, aber zu hohen Preisen zu verkaufen, damit man für das Risico und das lange Warten auf Zahlung entschädigt wird, kann nur dazu führen, die consumirenden Klassen mehr und mehr von dem Handelsstande, als einem solchen, zurückzudrängen und sie zu veranlassen, ihre Einkäufe im Großen durch Agenturen und ähnliche Einrichtungen zu besorgen. Die eigentliche Frage für den Kaufmann ist nicht: ob hoher oder niedriger Gewinn, sondern ob kleiner Gewinn oder gar keiner.

Aber ein kleiner Nutzen ist nicht immer ein geringer Gewinn. Im Gegentheil, zu keiner Zeit wurde größerer Gewinn erzielt, als in der gegenwärtigen. Nehmen

wir z. B. an, daß Neu-England jährlich zehntausend Tonnen Speck aus dem Westen verbraucht und dieses Quantum sich noch mit jedem Jahre vermehrt. Wenn nun irgend ein Kaufmann zu Boston im Stande ist, zwischen den Consumenten und Producenten den Zwischenhändler von nur der Hälfte dieses Bedarfs zu einem reinen Gewinn von 2 pCt. zu machen, so wird, vorausgesetzt, daß der Preis $150 per Tonne beträgt, dieser Kaufmann oder dieses Haus jährlich blos an Speck $15,000 reinen Gewinn haben. Ebenso verhält es sich mit Mehl, Kaffee, Zucker, und überhaupt mit Allem.

Folgendes sind demnach die wesentlichen Grundlagen eines nutzenbringenden und sicheren Handels für die Zukunft, nämlich: erstens, daß man im Stande ist, das öffentliche Verlangen nach einer Waare zu so billigen Preisen zu befriedigen, als irgend Jemand anders, und zweitens, umfassende und zuverlässige Kenntniß der Verhältnisse. Man lasse einen Bostoner Kaufmann der mit Mehl, Fleisch oder Tuch handelt, im Stande seyn die ganzen Neu-England Staaten mit jenen Artikeln oder irgend welchen mit denen er sich beschäftigt, zu dem möglichst niedrigen Preise zu versehen und man überzeuge die ganzen Neu-England Staaten von der Thatsache, daß er im Stande ist, seine Verpflichtungen zu erfüllen, und sein Glück wird gemacht seyn. Und sollte sein durchschnittlicher reiner Gewinn selbst weniger als ein Prozent betragen, so muß doch sein jährliches Einkommen, seine Ausgaben um Tausende von Dollars übersteigen.

Ein Kaufmann also, welcher nach einem glücklichen Erfolge in seinem Geschäfte strebt, muß vorzüglich diese beiden Punkte ins Auge fassen; erstens, er muß gewiß seyn, daß er eine große Nachfrage nach solchen Artikeln, womit er handelt, zu dem niedrigsten Preise befriedigen kann; zweitens, daß er sein Geschäft gründlich und durch und durch verstehe. Ist er mit diesen zwei Punkten in Ordnung, so hat er weiter nichts zu thun, als die Obliegenheiten, welche sein Geschäft mit sich führt, genau zu erfüllen, und sein Glück ist gesichert.

Nachdem wir so die allgemeinen Grundsätze und Aussichten des Handels erörtert haben, gehen wir nunmehr dazu über, zu erwägen: Erstens, welche Fähigkeiten derjenige haben muß, der als Kaufmann mit dem Publikum in Berührung treten will? Zweitens: Wie man sich Kundschaft erwirbt? und Drittens: worin der Charakter des Kaufmanns oder des wahren Geschäftsmannes besteht, und welche Pflichten Beide zu erfüllen haben? Das erste Erforderniß ist Geschäftskenntniß. Jedes Geschäft, welches des Namens Geschäft würdig ist, besteht aus zwei Theilen: Theorie und Praxis. Beide zusammen sind zu einer vollständigen Erziehung des Kaufmanns unumgänglich nothwendig.

Die große Zahl guter, praktischer Geschäftsleute, welche innerhalb der letzten fünfzig Jahre fallirt haben, ist ein hinreichender Beweis, daß der Theorie, dem Studium, der Wissenschaft des Handels bisher nicht der Eifer und die Aufmerksamkeit gewidmet worden ist, welche sie verdienen. Die Kenntniß der Theorie eines Geschäfts verleiht dem Charakter Festigkeit, und erzeugt das Streben, sich

innerhalb bekannter und bestimmter Gesetze zu bewegen, es vermindert die Versuchung, seine Grundsätze einem vorübergehenden Vortheil aufzuopfern; es giebt den praktischen Arbeiten einen geistigen Gehalt, der den Gebildeten anzieht, und lehrt uns, alle unsere Schritte weise überlegen und die Folgen derselben im Licht der Erfahrung betrachten.

Was ist Wissenschaft? „zu wissen, was folgen muß, wenn irgend Etwas stattfindet," oder mit anderen Worten: „die nothwendigen Folgen von dem zu kennen, was so eben geschieht." Wenn Etwas sich ereignet hat, zu wissen was vorangegangen seyn muß," oder mit anderen Worten, „zu wissen: warum dies oder jenes so und nicht anders kommen mußte." Wissenschaft ist die Quintessenz der Thatsachen; der logische Erfolg wiederholter Erfahrungen. Beobachtung, Unterhaltung und Lectüre sind die Quellen, aus denen eine Kenntniß der Theorie eines Gewerbes oder Geschäfts geschöpft werden muß. Die ersten beiden liefern Thatsachen, während Bücher Grundsätze und Thatsachen enthalten. Weisheit, in so weit sie das Geschäftsleben berührt, ist bis zum heutigen Tage noch in keinem Buche ausreichend und vollkommen behandelt worden, obgleich in den letzten Jahren Manches dafür geschehen ist, und deshalb ist Derjenige, welcher sich merkantilischen Wissenschaften widmet, gezwungen, sich mehr oder weniger auf seinen eigenen Scharfsinn zu verlassen. Er muß beständig darnach trachten, Ideen in sich aufzunehmen, welche ihm einen sichern Leitfaden in dem Labyrinthe gewähren, welches Wenige unbeschädigt durchwandert haben und in dem Tausende untergingen. Bücher über allgemeine oder specielle Geschäftsangelegenheiten müssen sein beständiger Begleiter sein, denn sie enthalten die Erfahrung von Männern, welche denselben oder einen ähnlichen Weg gegangen sind; oder die Gedanken von Andern über Sicherheit und Gefahr, welche auf die gesammte Erfahrung von Vielen begründet sind. Aus Büchern kann man manchen schätzbaren Wink und manche Idee entnehmen, die oft mehr als tausend Dollars werth ist. Besonders sind Bücher über Geschichte, Thatsachen und Grundsätze anzuempfehlen, und ein praktischer Mann wird die Erfahrung Anderer stets höher schätzen als seine eigene. Gute Bücher regen den Geist zum Nachdenken an, und sind zuverlässige Wegweiser in zweifelhaften Verhältnissen. Unverkennbar besteht zwischen den verschiedenen Bestrebungen des Menschengeschlechts eine Uebereinstimmung; zwischen Krieg und Spekulation, zwischen dem Beruf eines Staatsmannes und der Leitung von öffentlichen Angelegenheiten, und man hat die Bemerkung gemacht, daß Diejenigen, welche sich durch einen glücklichen Erfolg in Geschäften auszeichneten, von demselben Schlage sind, wie Diejenigen, welche in der Literatur und Wissenschaft einen hohen Rang erreichten. In jedem Geschäft sollte sich eine Bibliothek von ausgewählten praktischen Werken befinden, man sollte jedoch nur solche Bücher wählen, deren Tendenz es ist, im Geiste des Lesers Ideen anzuregen, welche die Verstandeskräfte üben, und die eine tiefere und klarere Anschauung vom Leben gewähren. Bücher sind die Quellen, aus denen der Jüngling die erste Kenntniß seines Geschäfts schöpfen sollte, und er sollte durch's ganze Leben

diese Quelle benutzen. Was man heute liest, wird zwar zum Theil morgen vergessen seyn, aber der Geist muß unaufhörlich mit neuen Strömen von Erkenntniß genährt werden. Selbst der Ocean würde bald austrocknen, wenn man die Ströme, welche beständig in denselben fließen, abdämmen wollte. Wie Wenige aber lesen zu dem Zwecke ihren Geist auszubilden! Der Geist ist die Hand des Fleißigen, welche reich macht. Theoretische Kenntnisse allein aber machen noch Niemand zum tüchtigen Geschäftsmann; dazu gehört nicht minder Praxis. Der Geschäftsmann muß nicht allein wissen wie sein Geschäft betrieben werden muß, sondern er muß es auch praktisch verstehen. Er muß sich eine Fertigkeit, eine Leichtigkeit in der Anwendung von Grundsätzen erwerben. Dies jedoch erfordert Zeit, und ist das Resultat fortwährender Uebung und beständiger Anstrengung; es gilt ganz besonders vom kaufmännischen Geschäft und daher ist eine Lehrzeit unumgänglich nothwendig. In London ist es Sitte, beinahe in jedem Gewerbe für die Erlernung desselben Honorar zu bezahlen. Es variirt von $50 bis zu $3000. In merkantilischen Geschäften beträgt das übliche Honorar von $500—1500, je nach dem Geschäft, der Stellung des Hauses und den Mitteln des sich bewerbenden Theiles. In den Vereinigten Staaten ist kein Honorar für die Lehrzeit gebräuchlich; mit Ausnahme einzelner Fälle wo besondere Gründe obwalten. So weiß ich von einem Falle, wo man die Summe von $500 für die Erlernung des Seiden-Geschäfts zahlte. Eine der wichtigsten Kenntnisse, wenn nicht die wichtigste, die man sich während der Lehrzeit erwerben muß, ist ein richtiges Urtheil über den Werth der Waaren. Waarenkenntniß ist deshalb nothwendig, damit der Kaufmann sowohl gegen seine Kunden wie gegen sich selbst gerecht werde, und damit er weder betrüge noch betrogen werde. Der Mangel derselben untergräbt seinen Ruf, und vereitelt den Erfolg auch des best angelegten Planes. Ein schlauer Verkäufer wird sehr bald herausfinden ob ein Käufer ein Waarenkenner ist oder nicht, und unglücklicherweise giebt es wenig Verkäufer, die nicht ihren Nutzen davon ziehen würden. In der Waarenkenntniß kann man nur in der Jugend eine gewisse Vollkommenheit erlangen. Ein Urtheil, welches man sich in der Jugend aneignet, geht selten wieder verloren, während Kenntnisse, die man sich erst in spätern Jahren aneignet, selten vollkommen werden; und hier bewährt sich, wovon ich vorher gesprochen habe, daß die Ausbildung der Sinne besonders wichtig ist; hier ist die Fertigkeit des Indianers, die der scharfen und genauen Beobachtung, so wie die Feinheit des Gefühls, welche dem Blinden eigen ist, ein mächtiges Hülfsmittel, sein Glück zu machen.

Im Schnittwaarenhandel ist ein Detail-Geschäft eine bessere Schule, um sich die nöthige Waaren-Kenntniß anzueignen, als ein Engros-Geschäft. Der Engroist kauft von dem Fabrikanten in der sicheren Voraussetzung, daß die Waare an und für sich gut ist, und nur der Preis ist der eigentliche Gegenstand der Unterhandlung. Er verkauft wieder mit derselben Garantie an den Detailisten und dieser Letztere kann eine Waare nehmen oder nicht nehmen, ohne Gründe dafür anzugeben, so daß der aufmerksamste Beobachter aus diesem Zurücklegen Nichts lernen kann. In einem

Detail-Geschäft ist dies anders. Die einfache Hausfrau, die eine Abnehmerin des Kaufmanns ist, ist nicht so schweigsam und leichtgläubig; bloße Versicherung genügt ihr nicht, sie verlangt eine Probe zum Versuch; und wenn Seife, kochendes Wasser und die Arbeit eines halben Tages dieses Stück Zeug irgend verändern, so kehrt sie triumphirend zurück und sagt, daß es die Probe nicht bestanden habe. Außerdem werden von verschiedenen Kunden hundert Bemerkungen und Einwendungen gemacht, woran Niemand denken sollte, aus denen aber der junge Mann, der sich in einem solchen Geschäfte zu seiner Ausbildung aufhält, Vieles lernen kann. Er lernt hier den Einkaufspreis der Waaren, er sieht welchen Gewinn oder welchen Verlust sie abwerfen, er lernt den Unterschied der Waaren kennen, sieht, worin sie fehlerhaft sind, und wenn er in seinen Beobachtungen aufmerksam ist, so wird er sich nach und nach ein richtiges Urtheil über ihren Werth bilden.

Buchhaltung, Geschäfts-Correspondenz und was damit zusammenhängt, sind in einer mercantilischen Erziehung ebenfalls von großer Wichtigkeit und dies ist auch anerkannt. — Man hat die Handlungs-Bücher des Kaufmanns eine Repetir-Uhr genannt, die ihm anzeigt, wie es geht. Das System der doppelten Buchführung ist vielleicht das Schönste in dem großen Gebiete der Literatur oder Wissenschaft. — Wäre es nicht so bekannt, so würde es die Bewunderung der gelehrten Welt auf sich ziehen.

Der Zweck des Sprechens und Schreibens besteht darin, unsere Gedanken so mitzutheilen, daß ein Anderer sie verstehen kann. Eine Geschäfts-Correspondenz muß einfach, klar und kurz sein. Schönschrift ist unnöthig und zu viele Worte sind eine Zeitverschwendung, während andrer Seits der gar zu kurze Styl, den Einige anwenden, affektirt ist. Der tüchtige Geschäftsmann muß mit den besonderen technischen und Kunst-Ausdrücken bekannt seyn, wie sie in jedem Gewerbe und Berufe vorkommen, während er, wenn er an Leute eines anderen Faches schreibt, den Styl seines bestimmten Faches vermeiden sollte. Die Nichtbefolgung dieser Regel hat oft zu sonderbaren Mißverständnissen geführt, wovon ich hier nur eins erwähnen will. „Ein Ziegelbrenner, der von einem Brauer beauftragt war, Ziegel für ihn zu einem Landhause zu machen, schrieb an den Brauer, daß er nicht eher damit anfangen könne, bis er zwei oder drei Ladungen „Spanisch" hätte, da andernfalls seine Ziegel ihm sechs bis sieben Tonnen Kohlen mehr kosten und zum Theil weder gut noch hart genug sein würden. In Folge dessen sandte der Brauer dem Ziegelbrenner zwei Wagen mit zwölf Oxhoft Syrup, worüber letzterer in nicht geringes Erstaunen gerieth. Die Sache verhielt sich aber folgendermaßen: Die Brauer hatten früher die Gewohnheit, Syrup unter das Ale zu gießen um es süß zu machen, und dagegen die Quantität Malz zu vermindern, da damals der Syrup viel billiger war. Dies nannten sie „Spanisch," um zu verhindern, daß ihre Kunden es wissen sollten. Die Ziegelbrenner hingegen, in der ganzen Umgegend von London, wenden die Asche von Steinkohlen oder Stoff aus einer Mistgrube an, um sie mit ihrem Lehm zu vermengen und sparen durch dieses Verfahren von eilf Tonnen

Kohlen acht bei einem Brand von hundert tausend Steinen und diese Asche nennen sie ebenfalls: Spanisch. Aber weder der Brauer noch der Ziegelbrenner wußten Etwas von dieser Gegenseitigkeit und jeder von ihnen hielt den Ausdruck „Spanisch" für eine Eigenthümlichkeit seines Geschäfts."

Der Zweck der Lehrzeit ist, ein bestimmtes Geschäft vollkommen zu erlernen. Niemand kann sagen, daß er ein Geschäft vollkommen versteht, wenn er nicht mit allen Beziehungen desselben vollständig vertraut ist. Er muß nicht allein ein guter Kenner des Artikels sein, womit er handelt, sondern er muß auch wissen, wo und woraus er fabricirt wird, er muß die Fabrikpreise, die besten Märkte, sowohl für Ein- als Verkauf u. s. w., kennen. Diese Kenntniß ist manchmal schwer zu erlangen, aber guter Wille vermag viel, und sie ist nothwendig, wenn man gut einkaufen will. Es ist nichts Ungewöhnliches, daß in Importhäusern Leute sich Geschichten aufbinden lassen, wie z. B. daß dieser oder jener Artikel, der vielleicht die Hälfte werth ist, zwei Dollar fünfzig Cent kostet, daß die Kosten des Imports einen Dollar betragen u. s. w., und daß dieselben Leute über den Preis eines andern Artikels, der ihnen unter dem Importpreis angeboten wird, noch feilschen. Um im vollen Sinne des Wortes sagen zu können, daß man ein Geschäft versteht, muß man im Stande seyn, unabhängig von der Meinung eines Andern über die Lage, die Ansichten und die Verhältnisse seines Geschäfts in allen seinen Beziehungen zu urtheilen. Wenn dies wahr ist, was, wie ich glaube ein großer Theil oder die Mehrheit der Leser zugeben wird, so will ich die Popularität dieses Buches nicht dadurch auf's Spiel setzen, daß ich sage, wie viele ihr Geschäft wirklich nicht gründlich verstehen. Daß übrigens ein beklagenswerther Mangel in dieser Hinsicht herrscht, davon liefern jene außerordentlichen Schwankungen der Preise, wovon wir so oft Zeuge waren, so wie die Thatsache, daß sogenannte „Panics" häufig durch Spekulanten herbeigeführt werden können, sobald nur einige Zeit seit einem früheren derartigen Ereigniß verflossen ist, einen unwiderlegbaren Beweis. Wie oft sind wir Zeuge von Preisschwankungen gewesen! wie oft haben wir plötzlich die Klage über schlechte Zeiten ausstoßen hören, für welche auch der Gescheuteste keinen irgend vernünftigen Grund angeben konnte, da der politische und kommerzielle Himmel so ruhig erschien wie der Himmel über uns an einem schönen Sommerabend! Was ist die Ursache hiervon? Was man in der Handelswelt „Krisen" nennt, ist nach meiner Meinung das Resultat von zwei Ursachen; nämlich der Mangel einer genauern Kenntniß unter der Mehrheit der Handelsleute in Bezug auf die wahre Lage der Dinge; und außerdem die Gewissenlosigkeit und Unklugheit mit der viele Leute leichtsinnig Verpflichtungen eingehen, welche ihre Kräfte überschreiten. Deßhalb wird es einflußreichen Spekulanten, welche vielleicht eine bessere Gelegenheit ihr Geld unterzubringen suchen, so leicht möglich, die Leute in Furcht zu setzen und sie, eignen schnöden Geldgewinnes halber, dem Ruin in die Arme zu jagen; erst deuten sie in den Zeitungen, mit denen sie sich verbunden haben, nur leise an, daß die Verhältnisse sich so und so gestalten können; und wenn dies erst Etwas gewirkt hat, dann kommen

andere Artikel, in denen es heißt: „haben wir das nicht vorher gesagt?“ und der Panic ist fertig. Hunderte und Tausende verlieren dabei; sie aber lachen sich ins Fäustchen. Preis-Schwankungen können und müssen eintreten; Geld wird zu gewissen Zeiten knapper seyn, als zu anderen, aber die Gesetze, welche Zufuhr und Bedarf regeln, sind so regelmäßig wie Ebbe und Fluth, wenn natürliche oder solche Ursachen sie beeinflussen, welche der aufmerksame Beobachter vorhersehen kann.

Wäre jeder Kaufmann mit einer genauen Kenntniß des Geschäftes, dem er sich gewidmet hat, ausgerüstet, so könnten alle Künste der Spekulanten im ganzen Lande weder ein plötzliches noch außerordentliches Steigen oder Fallen des Preises seiner Waaren hervorrufen. Sähe jeder Geschäftsmann darauf, daß zwischen seinen Verbindlichkeiten und seinem Kapital ein richtiges Verhältniß bestände, so könnten alle Erfindungen und das Gekrächze der „Stock-Jobbers“ der ganzen Welt keinen „Panic“ herbeiführen. „Unter den unzähligen Verdrießlichkeiten im Leben,“ bemerkt der „Drygoods-Reporter“ — und wir empfehlen diese Bemerkungen den Kaufleuten als einen Gegenstand von hoher Wichtigkeit — „steht die Unachtsamkeit oder der Mangel an Aufmerksamkeit in unserm Geschäfte oben an. Unter den Geschäftsleuten aller Branchen des Handels, besonders aber im Schnittwaaren-Geschäft, herrscht die Ansicht, daß die Meinung unseres Nachbars in Bezug auf die Beschaffenheit des Marktes beim Ein- und Verkauf uns ein richtigeres Urtheil über möglichen Verlust oder Gewinn geben werde; dies mag in gewissem Grade der Fall seyn, aber nur für denjenigen, welcher keine andere Quellen zu seiner Belehrung hat. Es ist der Mangel eines Systems, das solchen Leuten bei Leitung ihres Geschäftes fehlt; sie zögern und bedenken sich zehn Mal, ein paar Schillinge für ihre Belehrung auszugeben, und doch könnten sie oft Hunderte von Dollars dadurch profitiren. Wenn irgend Jemand in den Geschäften, welche mit Einkauf und Verkauf zu thun haben, Anspruch auf Erfolg hat, so ist es vernünftiger Weise Derjenige, welcher die Ursachen im Auge behält, welche das Steigen und Fallen in seinem Geschäfte beherrschen. Der Fabrikant ist gewohnt, die Kosten des Roh-Materials, die Arbeit, den Verlust bei der Fabrikation, den Transport, die Commissionen und die zahllosen anderen Ausgaben, welche mit der Produktion und dem Verkauf des Artikels, den er fabrizirt, in Verbindung stehen, zu berechnen. Mechaniker und Künstler arbeiten nach feststehenden Regeln, und es ist allgemein bekannt, daß unter diesen beiden Klassen so viel Intelligenz herrscht, daß sie über die Kosten jedes Artikels, den sie produziren, stets Auskunft geben können, und hierin allein liegt der Grund, daß sie ihr Geschäft mit Erfolg betreiben. Es ist eine durch zahlreiche Beispiele erwiesene Thatsache, daß beinahe in allen Fabrikstädten die Mechaniker die wohlhabendsten Bürger sind. Wir reden hier von ihnen als einer Gesammtheit, und meinen damit nicht, daß sie als Individuen das größte Vermögen besitzen. Der Grund, woraus das bestehende Uebel entspringt, ist nach unserer Meinung der Mangel an System und Selbstvertrauen.

Derjenige Händler, der in den letzten zwölf Monaten so manche hundert Dollars eingebüßt hat, sollte sich nicht länger auf die Meinungen einiger Wenigen verlassen, welche seine Einkäufe regeln, und aus denen er seine Kenntniß der Zustände der großen Märkte schöpft. Es giebt hinreichende Mittel, um sich selbst ein richtiges Urtheil zu verschaffen. Wenn wir den Betrag der Importen und Exporten genau beobachten, so können wir zu jeder Zeit wissen, wieviel und welche Arten von Waaren im Markte sind, und nach den wöchentlichen Auktionsverkäufen in New-York, Boston und Philadelphia — den eigentlichen Pulsadern des Marktes — können wir den wirklichen Bedarf und Ueberfluß an Waaren berechnen. Mancher quält sich die ganze Woche damit ab, die Preise von A, B und C zu erfahren, und ist am Sonnabend doch nicht klüger, als er am Montag war; wenn er aber auf die Quellen der Producenten zurückgeht, auf die Orders der Fabrikanten, und dann verfolgt, was hier fabricirt und was importirt wird, so wird er eine durchaus verläßliche Quelle der Belehrung haben. Solche Quellen befördern das Selbstvertrauen, und veranlassen auf einer sichern Basis zu calculiren und zu handeln. Verlust und Gewinn kann bis zum Heller genau berechnet werden, und wir können nur noch hinzufügen, daß eine genaue Kenntniß des Geschäftszweiges, worin wir thätig sind, zum Wohlstand führen wird, wenn wir denselben mit gehöriger Umsicht und Pünktlichkeit verwalten."

Aber selbst diese Kenntniß reicht nicht hin, die Erziehung des Geschäftsmannes zu vervollständigen. Er muß mehr als sein specielles Geschäft verstehen. „Ich habe mir alle Kenntnisse angeeignet," sagt Bacon in einem Briefe, den er, einundbreißig Jahre alt, an seinen Onkel, Lord Burleigh, schrieb. Ein Kaufmann sollte in allen Geschäften zu Hause seyn; — er sollte eine genaue Kenntniß derjenigen Geschäftszweige haben, welche dem seinigen verwandt sind, und allgemeine Kenntnisse von sämmtlichen Handels- und Geschäftszweigen. Es kann im Laufe eines Menschenlebens vorkommen, daß er mit Leuten zu thun hat, deren Sphäre nicht die seinige ist, ohne jene Kenntnisse aber kann er weder vortheilhaft noch befriedigend handeln; und wiederum können Kriege, Embargos, Erfindungen und bedeutende Conkurrenzen sein spezielles Geschäft zu Grunde richten, und derjenige, welcher jene allgemeinen Kenntnisse besitzt, wird sich dann viel leichter einem anderen Geschäfte widmen können, als der, welcher diese Vorsicht versäumte. Als Napoleons Gesetze und Dekrete den Handel Englands so ernstlich in Gefahr brachten, trieb die dringende Nothwendigkeit die Kaufleute zu dem öffentlich ausgesprochenen Rath, daß Jedermann zwei Geschäfte verstehen sollte.

Wenn die gewöhnliche Lehrzeit vorüber und der Grund der Geschäfts-Erziehung gelegt ist, welche nur durch Erfahrung vollendet werden kann, so ist die nächste wichtige Frage für einen jungen Mann die, ob er ein Geschäft auf seine eigene Rechnung unternehmen, oder ob er eine Stellung in einem anderen Geschäfte annehmen soll. Die zwei Hauptpunkte, welche in dieser Angelegenheit seinen Entschluß bestim-

men, sind der Betrag seines Kapitals und die wahrscheinliche Höhe seiner Verkäufe und seines reinen Gewinnes.

Kapital im weiteren Sinne bedeutet Anhäufung von Arbeit in solcher Form, daß dadurch die künftige Production erleichtert wird; im kommerziellen Sinne versteht man darunter den Waaren-Vorrath oder das Geld, welches ein Individuum oder eine Compagnie beim Eröffnen eines Geschäfts in demselben anlegt, oder derjenige Theil, den ein Individuum zu dem Vorrath an Waaren zur Begründung eines Compagnie-Geschäfts beiträgt. Kaufmännische Geschäfte sind ihrer Natur und Ausdehnung nach so verschieden, daß kein bestimmter Betrag, den Jemand, der ein Geschäft beginnt, haben sollte, angegeben werden kann. Die einzige Regel, die man hierbei geben kann, ist, daß das Kapital dem Geschäfte angemessen sey, — daß es je nach Verhältniß zum Geschäft vermehrt werde, oder daß das Geschäft nicht weiter ausgedehnt werde, als das Kapital es erlaubt. Ohne das erforderliche Kapital sollte Niemand ein Geschäft anfangen, und Niemand, der ein Geschäft beginnt, sollte sich wegen des fehlenden Kapitals auf den Credit oder die Aushülfe seiner Freunde verlassen. Zwar wird behauptet, daß vier Fünftel unserer wohlhabenden Kaufleute ihr Geschäft mit geborgtem Kapital anfingen. Das mag wahr seyn, allein es war wirkliches Kapital, das nicht für eine kurze Frist, sondern auf unbestimmte Zeit geliehen war, so daß es aus dem Gewinn des Geschäfts zurückgezahlt werden konnte und nicht aus der Einnahme für Waaren bezahlt werden mußte. Niemand, der ohne erforderliches Kapital ein Geschäft versucht hat, wird, selbst wenn er selbst darin Glück gehabt, einem Anderen rathen, dasselbe zu unternehmen. Es sind damit fortwährende Spannung, Sorge, viele unnütze Arbeit, Hindernisse und Verwicklungen aller Art verbunden, welche das Geschäftsleben zu einem mühsamen, ja oft qualvollen machen. Um ein Geschäft gänzlich auf Credit und mit Glück zu führen, dazu gehört ein besonders glückliches Zusammentreffen von Umständen, welches Niemand vorher bestimmen kann.

In Bezug auf die Verwendung und Verwaltung des Kapitals giebt es mehrere wichtige Fragen, die eine genaue Berücksichtigung verdienen. Erstens, in welchem Verhältniß muß das Kapital zu den Verbindlichkeiten, die man übernimmt, stehen, oder mit anderen Worten: wie weit darf man gewissenhafter und vernünftiger Weise seine Geschäfte über sein wirkliches Kapital hinaus ausdehnen? Ich habe mir viele Mühe gegeben, über diesen Gegenstand in's Klare zu kommen, allein ich kann über meinen Erfolg nicht stolz seyn. Man hat als sichere Regel im Bankwesen das Verhältniß von drei zu eins angeführt, und Gilbert, Vorsteher der London- und Westminster-Bank, sagt in seiner Abhandlung über das Bankwesen: „obgleich das Verhältniß, in welchem das Kapital einer Bank zu deren Verbindlichkeiten steht, bei den verschiedenen Banken verschieden ist, so dürfte doch die Ansicht und die Meinung, daß es niemals weniger als ein Drittel der Verbindlichkeiten betragen müsse, ziemlich allgemein als Regel gelten. Ich würde jedoch hievon sämmtliche Verbindlichkeiten ausschließen, welche nicht von Noten und Depositen herrühren. Wenn die Noten

und Depositen zusammen sich auf mehr als den dreifachen Betrag des Baarkapitals belaufen, so sollte die Bank ihr Kapital erhöhen." In New-England, wie David M. Balfour berichtet, besteht das Verhältniß wie zwei zu eins. Im geschäftlichen Verkehr wird von einem der hervorragendsten Banquiers von Europa als das Resultat einer reiflichen Erwägung als Regel aufgestellt, daß Jemand sein Geschäft nicht weiter ausdehnen sollte, als bis zum dreifachen Betrage seines Kapitals, und wenn es ein großes Geschäft ist, nur bis zum doppelten Betrage des Kapitals. Ich bin jedoch der Ansicht, daß diese Regel in den verschiedenen Geschäftszweigen sehr variiren muß, sie dient daher nur als ein Anhaltepunkt, wie weit man überhaupt gehen sollte. Es hat Jemand das Recht, sein eigenes Kapital zu riskiren, aber er hat nicht das Recht, das Eigenthum Anderer, ohne deren Einwilligung zu wagen, und er kann daher auf rechtschaffene Weise sein Geschäft nur so weit ausdehnen, daß, wenn sein Eigenthum plötzlich durch unvorhergesehene Umstände, wie sie im Geschäftsleben vorkommen, bis zum niedrigsten Werth sinken sollte, und er den gewöhnlich angenommenen Verlust an schlechten Schulden ꝛc. erleiden müßte, er immer noch im Stande wäre, seine Schulden zu bezahlen. Ohne sich über diese Punkte vollkommen klar zu seyn, sollte Derjenige, dessen Verbindlichkeiten den Betrag seines Kapitals schon dreimal übersteigen, äußerst vorsichtig seyn und seine Geschäfte nicht noch weiter ausdehnen, so verlockend die Spekulation auch erscheinen mag; denn er kann beim Kredit geben und Kredit nehmen niemals auch nur mit einem Scheine von Gewißheit berechnen, ob er im Stande seyn wird, pünktlich Zahlung zu leisten, es sey denn, daß er ein Drittel Kredit weniger giebt als er nimmt.*)

Eine andere Frage ist, wie soll ein überflüssiges Kapital angelegt werden? Wenn sich ein beträchtlicher Gewinn angehäuft hat, und das Geschäft erfordert nicht

*) Horace Greeley schreibt über diesen Gegenstand in einem Briefe vom 22. April 1852 Folgendes: „Die Frage, wie weit ein Kaufmann in der Contrahirung von Schulden gehen dürfe, ist von den fähigsten Männern discutirt worden, ohne daß dieselben zu einer gleichlautenden Antwort gelangen konnten. Es ist positiv unmöglich auch nur eine ungefähre Regel in dieser Beziehung aufzustellen. Der Eine mag drei Mal so viel schuldig seyn als er Capital hat, und dennoch vollkommen zahlungsfähig, während vielleicht ein Anderer, der nur für den doppelten Betrag seines Capitals Verpflichtungen eingegangen ist, bankerott macht und seine Gläubiger in große Verluste bringt. Jemand der $1500 besitzt, mag eine Farm für $5000 kaufen, $1000 baar bezahlen und für $4000 Mortgage geben, und doch in den sichersten Verhältnissen seyn, während ein Anderer, der $10,000 Capital hat und sich auf Verschiffungen nach Californien im Betrage von $20,000 einläßt, sich vielleicht des rücksichtslosesten Spiels mit dem Eigenthum seiner Gläubiger schuldig macht. Soviel steht fest, daß Niemand ein Recht hat das Eigenthum Anderer auf's Spiel zu setzen, ohne dieselben von seinen beabsichtigten Schritten in Kenntniß zu setzen und ihre Genehmigung dazu einzuholen; und dann sollte Jeder der mit fremdem Gelde arbeitet ernstlich darauf bedacht seyn, sich in keine Geschäfte und Spekulationen einzulassen, die er nicht vor seinem eignen Gewissen verantworten kann, und von denen er nicht nach menschlicher Voraussicht die Ueberzeugung hat, daß er sie gut wird durchführen können.

unmittelbar eine Vermehrung des Kapitals oder wenn nicht das ganze Kapital, welches ursprünglich erforderlich war, gebraucht wird, so nennt man dieses nicht zum Geschäft nöthige Kapital den Ueberschuß des Kapitals. Ein solcher Ueberschuß sollte gegen gute kaufmännische Sicherheit angelegt, und als ein Reserve-Kapital gehalten werden, damit man in Fällen der Noth Gebrauch davon machen könne; ich zweifle jedoch, ob Alle, die ein Geschäft führen, auch einen richtigen Begriff davon haben, was man unter einer guten kaufmännischen Sicherheit versteht. Es sind mir Fälle bekannt, wo oft durch eine unrichtige Auffassung über diesen Punkt, große Verlegenheiten entstanden sind. Viele, welche bei einer eintretenden Finanz-Krisis am lautesten klagen, sind so thöricht, sobald der Druck nur ein wenig nachläßt, ihre Fonds wiederum in einer Weise anzulegen, daß die nächste Nachricht sie schon wieder erschreckt. Einige kaufen Baustellen, aber bald sehen sie ein, daß eine Baustelle ohne Gebäude ein zehrendes Kapital ist, und daß sie je eher je lieber bauen müssen, um jenes todte Kapital in ein zinstragendes zu verwandeln. Dann bauen sie und entziehen so ihrem Geschäft einen Theil des für dasselbe wirklich nöthigen Kapitals, und in der vergeblichen Hoffnung, es durch gute Geschäfte wieder zu ersetzen. Andere werden Landspekulanten und kaufen Land oder einen Landsitz, indem sie einen Theil des Kaufgeldes baar bezahlen und für den Rest Hypothek geben; noch Andere fangen noch ein zweites Geschäft an; — jedoch in jedem der angeführten Fälle können die Gläubiger jener Leute mit ziemlicher Gewißheit voraussehen, daß sie, entweder in Kurzem ihre Noten prolongiren lassen müssen, wenn sie dieselben nicht protestiren lassen wollen. Man muß stets im Auge behalten, daß das Kapital zweierlei Art ist, nämlich festes und disponibles. Alle diejenigen Dinge, Sachen oder Verbesserungen, für welche die Eigenthümer Miethe oder Zinsen beziehen, als Häuser, Land, Schiffe, Maschinen u. s. w., sind festes Kapital, während alle diejenigen Dinge, wie z. B. Waaren, deren sämmtliche Kosten aus der laufenden Einnahme bestritten werden und deren Ertrag wieder in diese hineinfließt, disponibles Kapital sind. Das Erstere ist fest angelegt, gewährt uns ein Einkommen und ist langsamer zu verwerthen; das Letztere ist in beständiger Circulation und kann leicht in Baar verwandelt werden. Ein Reserve-Kapital sollte immer leicht in Geld verwandelt werden können, so wie die Bedürfnisse des Handels es erfordern, und daher muß man es in solchen Dingen anlegen, welche das disponible Kapital eines Landes bilden, z. B. Staatsbonds, Waaren, Noten, Wechsel u. s. w. Es giebt in unserem Lande wenig Leute, die mehr baares Geld haben, als sie mit Vortheil in ihrem Geschäft gebrauchen, und es ist stets ein Ueberfluß an guten Sicherheiten für vorübergehende Kapitals-Anlagen vorhanden. Baares Geld und Eigenthum sind im Handel zwei verschiedene Dinge, sowie das Geschäft des Handelsmannes und das des Kapitalisten, verschiedene Zwecke verfolgen.

Die Anlage eines Ueberschusses an Kapital in einer Weise, daß es eine Stütze und kein Nachtheil für das Geschäft wird, erfordert eine sehr sorgsame Ueberlegung, gleichviel ob das Geschäft ein kaufmännisches, ein mechanisches, ein Fabrikgeschäft

oder welcher Art sonst ist. Die Frage aber: was eine gute kaufmännische Sicherheit ist, ist von höchster Wichtigkeit für Produkten- und Commissionshändler und für Alle die, welche ein Geschäft daraus machen, auf consignirte Güter Vorschüsse zu machen, da sie ganz besonders dem Irrthum über diesen Punkt unterworfen sind. Der „London Oeconomist" enthielt vor einiger Zeit einen treffenden Artikel über diesen Gegenstand, worin es heißt: „Es ist für einen Kaufmann, welcher hier lebt, ganz angemessen, sein Kapital auf Produkte, die ihm von außerhalb zugesandt werden, vorzuschießen, oder für einen Kaufmann der außerhalb wohnt, dem Producenten am Platze Vorschüsse auf den künftigen Verkauf und die Verschiffung seiner Produkte zu machen. Und es mag ebenfalls in der Ordnung seyn, Vorschüsse auf Früchte, die noch auf dem Halm stehen, zu machen, wenn die Gesetze des Staates eine Ueberweisung solches Eigenthums gestatten, dessen Ablieferung sicher stellen, und wenn der Artikel nicht erst einer besondern Bearbeitung bedarf, ehe er zu Markt gebracht werden kann. Aber über diesen Punkt hinaus kann der Kaufmann nicht gehen, wenn er sich nicht großen Verlusten aussetzen, und etwas für Sicherheit annehmen will, was nicht wirklich gute kaufmännische Sicherheit ist. Bis zu jenem Punkt aber ist ihm die Wiedererstattung seines Kapitals durch den endlichen Verkauf der Produkte, die er in Händen hat, entweder in der Form von Frachtbriefen oder von Wechseln, gesichert. In dem Augenblicke jedoch, wo der Kaufmann Vorschüsse an den Producenten zur Anschaffung von Geräthschaften, Maschinen, Land u. s. w. gegen Verpfändung des Landes, der Gebäude, der Maschinen u. s. w. macht, in demselben Augenblick legt er sein Geld fest an, statt es disponibel zu erhalten, verläßt er sein eigentliches Geschäft als Kaufmann, und setzt sich einer Gefahr aus, die z. B. durch gedrückten Geldmarkt u. s. w., leicht herbeigeführt werden kann, besonders wenn sein Kredit durch sein eigenes Geschäft schon hinlänglich in Anspruch genommen ist. Aus einer Vernachlässigung dieser einfachen Regel im Handel, sind oft größere Verluste entstanden, als aus vielen anderen Ursachen zusammengenommen. Es ist nicht schwer die oft gewaltsamen Beweggründe zu entdecken, wodurch Häuser in derartige Geschäfte verwickelt werden und ihr Kapital fest machen. Z. B., ein Kaufmann macht einem Pflanzer zuerst Vorschüsse auf seine Produkte, und dann nöthigen ihn Concurrenz und dringender Bedarf des Pflanzers, ihm Vorschüsse auf die Erndte zu machen. Die Erfahrung hat gelehrt, daß der erste Vorschuß dieser Art ein Vorläufer von vielen anderen Vorschüssen wird, welche nothwendig werden, um den ersten zu sichern, und so geht es fort, bis der Kaufmann beim Eintritt einer Geldklemme findet, daß sein Kapital, anstatt flüssig zu seyn, was der Fall gewesen wäre, wenn er es in geeigneten kaufmännischen Sicherheiten angelegt hätte, in nicht realisirbaren Sicherheiten vergraben liegt, und daß er, obgleich er über eine große Masse von Eigenthum zu verfügen hat, und seine Aktiva seine Passiva bedeutend übersteigen, sich doch in die unangenehme Lage versetzt sieht, seine Zahlungen einzustellen."

Wahrscheinliche Geschäfte. Diese lassen sich nur durch eine Calculation berechnen, welche ausschließlich auf persönliche Erfahrung basirt ist. Die Gesichtspunkte, welche bei dieser Calculation zu berücksichtigen sind, finden wir in anziehender Weise in der folgenden treffenden Anekdote von dem Herausgeber des „Drygoods Reporters" erzählt: „Einer unserer jungen Freunde kam eines Tages in sehr heiterer Stimmung zu uns. Er war eben daran, mit zwei Anderen die nöthigen Vorkehrungen zu Eröffnung eines Jobber-Geschäfts zu machen, und war von den glänzendsten Hoffnungen für das Gelingen seines Planes erfüllt. Da wir seine Erwartungen nicht eben theilten, so schalt er uns wegen unserer Zweifelsucht, worauf wir ihm einige Fragen in Beziehung auf seine Aussichten vorlegten. Auf unser Ersuchen nahm er Feder und Papier und schrieb zuerst alle nothwendig von ihm zu machenden Ausgaben nieder. Es war klar, daß er dies früher nicht gethan hatte, denn er war sichtlich überrascht als er fand, daß selbst bei den bescheidendsten Ansprüchen die er machte, die Summe seiner Ausgaben für Miethe, Salaire für die Gehülfen und für den Lebensunterhalt der verschiedenen Theilnehmer das runde Sümmchen von $8200 betrug. Nun und für welchen Betrag denken Sie Geschäfte zu machen? fragten wir. — O! was das betrifft, entgegnete er, wir denken jährlich für $300,000 zu verkaufen. — „Machen Sie nun einen genauen Ueberschlag von den Geschäften, auf die Sie mit einiger Sicherheit rechnen können," das that er und zu seinem Erstaunen erreichte sein Anschlag nicht ganz die Summe von $125,000. „Nun, welchen Gewinn können Sie im Durchschnitt davon berechnen?" Nach einigem Hin- und Herreden wurde derselbe zu sieben und ein halb Procent festgesetzt, was die Summe von $9375 ergab. „Wie viel wollen wir nun auf Verluste rechnen?" Diese wurden auf zwei und ein halb Procent von den Verkäufen festgestellt, was $3125 betrug und es blieb ihm sonach nur ein Einkommen von $6250 oder $1950 weniger, als nöthig war, um seine veranschlagten Kosten zu decken. Er verließ uns mit der Versicherung, den Kostenanschlag seinen Collegen zu zeigen. Dies that er, und nachdem er noch eine Zeit lang sich mit dem Plane beschäftigt hatte, ohne nur zu einem einigermaßen günstigen Resultate zu gelangen, wurde das Unternehmen aufgegeben. Wir stehen nicht an zu sagen, daß, wenn Alle, welche im Begriffe stehen, ein Geschäft zu eröffnen, ebenso genau zusehen wollten, anstatt ihre Augen zu schließen und das Beste zu hoffen, wir von weniger Bankerotten unter den Geschäftsleuten und weniger die Klage hören würden, „daß es mit dem Handel vorbei sey."

Wir kommen nun zum Geschäftslokal. Die geeignete Lage eines Geschäftslokals ist nicht außer Acht zu lassen. Es sollte da liegen, wo die vorzüglichsten Geschäfte der Branche sich befinden. Es ist ein großer Mißgriff deshalb eine bestimmte Gegend in einer Stadt zu wählen, weil dort in der Nähe keine andere Läden derselben Branche sind. Gute Kunden machen ihre Einkäufe in der Regel da, wo sich die größten Läden befinden, und wenn man sich in deren Nähe etablirt, so wird dies in den meisten Fällen nur von Nutzen seyn. Eine anständige

Conkurrenz ist die Lebensbedingung des Handels, und scheinbare Conkurrenz, d. h. eine solche, bei welcher die beiden Concurrenten im Stillen associirt sind, hat oft zum Glücke von Beiden geführt. Dies wird durch die folgende Anekdote, welche ein Reisender mir mittheilte, so recht anschaulich gemacht: „Als ich ein junger Mann war" erzählte er, „etablirte ich ein Hut-Geschäft, und miethete einen Store in London in einer Gegend, wo sich innerhalb einer Viertel-Meile kein anderer Hutladen befand, weil ich glaubte, ich würde hier ein besseres Geschäft machen, als wenn Conkurrenten in der Nähe wären. Nach Verlauf eines Jahres fand ich aber, daß wenn ich Alles, was ich erworben hatte, in einem Augenwinkel verwahrte, die Sehkraft des Auges dadurch um Nichts beeinträchtigt werden würde. So saß ich eines Tages da und bedachte, daß mein Loos doch eigentlich ein sehr hartes sei. Ich ging nach der untern Stadt und mich allenthalben umschauend, bemerkte ich, daß zwei oder drei Hutmacher, welche dicht beisammen wohnten, ein sehr gutes Geschäft machten. Ich trat in einen der Läden hinein, und fand an dem Eigenthümer desselben einen gesprächigen Mann. Wir steckten unsere Köpfe zusammen, und nach Verlauf einer Woche enthielt der Laden, der dem seinigen gerade gegenüber lag, meine Vorräthe an Hüten, und hatte einen blauen Anstrich, während sein Laden einen grünen Anstrich bekam. Am ersten Tage that ich gar nichts, sondern stand in der Thüre und sah fortwährend nach dem grünen Store und mein Freund Blacke stand in seiner Thür, und beobachtete mich; wenn Leute zu mir kamen, so tadelte ich den grünen Store und Blacke machte es ebenso mit dem blauen, und so machten wir beide ein ganz profitables Geschäft. Die Leute nahmen bald für Einen oder den Andern Parthei und da neue Kunden jederzeit die Kunden des Einen oder des Andern wurden, so wurden wir mit jedem Tage wohlhabender, und als wir nach Verlauf von einigen zwanzig Jahren aufhörten, fand ich, daß ich durch jene scheinbare Conkurrenz ein Vermögen erworben hatte. Ein Detailgeschäft sollte stets an einer Hauptstraße liegen; es ist wesentlich für einen günstigen Erfolg. Ebenso ist es anzurathen daß man sich das Lokal welches man einmal hat, durch eine Lease für die Dauer sichere. Das Steigen und die Zunahme des Geschäfts hängen größtentheils vom Lokal ab; an dies gewöhnen sich die Leute mehr als an die Person welche darin ihr Geschäft treibt. Wenn Dein Geschäft von Kunden abhängt, so ziehe sie heran und suche sie zu behalten, indem Du an einem und demselben Platze bleibst; höre nicht auf den Rath Derer, die Dir beständig in die Ohren blasen: „Binden Sie sich nicht durch eine Lease!" was ungefähr dasselbe heißt, als: „Sichern Sie sich nicht das einzige Mittel, welches gewissen Erfolg verspricht!" eine Lease ist für einen Geschäftsmann dasselbe, was ein Anker für ein Schiff ist. Die einzige Klammer, an der man sich halten kann.

Ein Geschäftslokal sollte einfach, hell und wohl gelüftet sein. Es ist dabei nicht nöthig, daß es ein schönes Gebäude, oder daß es prächtig ausgestattet sei. Schöne Möbel und kostbare Verzierungen gehören nicht in ein Geschäftslokal, sie sind

eine unnütze Geldverschwendung und können nur durch die Gewalt der Mode entschuldigt werden. In den großen Städten ist diese Ausschmückung der Läden bis zu einem unverantwortlichen Grade gestiegen. Die Ausstattung des Ladens eines Pastetenbäckers in London, dessen Vorrath ungefähr hundert Dollar werth ist, kostet vielleicht fünfzehn hundert Dollar. Das aber ist eine Mode, die man in unserm republikanischen Lande nicht nachahmen sollte. Es ist ein Kunstgriff reicher Geschäftshäuser, das Geschäft dadurch zu monopolisiren, daß man Leuten, deren Mittel Luxus nicht gestatten ein solches Hinderniß in den Weg wirft; aber es ist ein tadelnswerther Kunstgriff. Marmorpaläste, Granitgebäude, Gesimse, Säulen, Malerei, Vergoldung u. s. w. erzeugen einen Geist des Luxus im Handel, welcher zum Ruin führt. Selten ist dieser übertriebene Luxus das Ziel der Wünsche von Männern, welche mit einem soliden Kapital anfingen, oder welche ihr Vermögen durch löbliche Mittel erworben haben, und deren Wahlspruch heißt: „Leben und leben lassen." Solche Leute thun lieber Gutes, oder helfen mit ihren Mitteln schöne öffentliche Gebäude, Hotels, Theater, Museen, Banken und Parks schaffen, während sie kostbare Geschäftslokale und prunkvolle Kirchen für sehr entbehrlich halten, erstere, weil sie die Leute vom Geschäft und letztere, weil sie die Leute von der Religion entfernen.

Bei der Wahl eines Geschäftslokals sollte man besondere Rücksicht darauf nehmen, daß hinreichend Licht in demselben sei, denn die Kunden sehen einen dunkeln Laden mit mißtrauischen Augen an; sie fürchten, sie möchten betrogen werden, und gehen oft wieder weg, ohne etwas zu kaufen. Tageslicht ist aber auch ein Gegenstand der Oekonomie, wie Franklin in einer seiner Abhandlungen nachgewiesen hat, denn es ist billiger als Lampenlicht, und auch billiger als Gaslicht. Es verleiht dem Store ein heiteres, gefälliges Ansehen ohne jenen künstlichen Glanz, der durch Prunk und Verzierungen erzeugt wird und den viele Leute als ein Mittel zur Täuschung ansehen; während ein sonniges freundliches Geschäftslokal auch noch die in demselben beschäftigten Leute angenehm stimmt, und um so geeigneter macht, die Kunden freundlich und höflich zu bedienen.

Helle Lokale kann man zwar in großen Städten nicht immer gerade nach Wunsch haben, doch ließe sich auch hier manche Verbesserung anbringen. Vor allen Dingen sollten Comptoire hell seyn, denn Helligkeit verhindert Irrthümer und Mißverständnisse, sowohl beim Gelde wie bei den Rechnungen, und erspart die Zeit, welche sonst durch die Ermittelung von Fehlern verloren geht. Das Pult des Buchhalters sollte stets so stehen, daß er das Fenster zur linken Hand hat und Kaufläden sollten stets ein recht großes Fenster haben, in dem zugleich Waaren zur Schau ausgelegt werden können. Ein anderer Gegenstand von Wichtigkeit ist reine Luft. Die Luft tödtet mehr Menschen als das Schwert, sagt ein lateinisches Sprüchwort. Aerzte haben über die Vortheile einer guten Ventilation, und über das Ungesunde von engen Zimmern und dicht bevölkerten Städten ganze Bände voll geschrieben. Leute, die mit der Schwindsucht behaftet sind, theilen wenn sie in engen Räumen mit andern zusammen

leben, in vielen Fällen Anderen das Leben mit, indem diese dieselbe Luft einathmen, welche Jene ausathmen. Gute Ventilation ist daher für einen Kaufmann beim Bau seines Geschäftlokals, seiner Schiffe, seines Comptoirs und seines Wohnhauses von großer Wichtigkeit. Es ist auch bekannt, daß manche Waaren durch schlechte Luft verderben. Manche verändern ihre Farbe und sonstige Qualität, manche werden feucht, und manche werden durch schlechte Luft gänzlich ruinirt. Ebenso ist es bekannt, daß frische Luft nothwendig ist, das Blut zu reinigen, die Gesundheit zu erhalten, und Erkältungen zu vermeiden; wo daher ein Laden oder Waarenhaus so ungünstig gelegen ist, daß nicht genug frische Luft einströmen kann, da muß man diesem Uebel durch eine künstliche Ventilation abhelfen.

Da nun aber der Kaufmann sich nothwendigerweise viel an Orten aufhalten muß, wo die Luft nicht rein ist, so ist selbstredend die Lage seiner Wohnung von höchster Wichtigkeit. Die trockenste Lage in einer Stadt ist allen anderen vorzuziehen, und die Nähe von Kirchhöfen, Torf oder Moorgrund und von stehendem Wasser sollte durchaus vermieden werden. Zu viele Bäume mit dichtem Laub in der Nähe einer Wohnung verhindern das Zuströmen der frischen Luft, und verursachen Feuchtigkeit. Auf dem flachen Lande ist die geeignetste Lage für Gebäude auf erhöhten Plätzen, die eine hübsche Aussicht haben; ein trockener sandiger, wenn auch etwas hügeliger Platz ist für diesen Zweck selbst dem besten Boden vorzuziehen.

Alte Aerzte empfehlen, daß die Front des Wohnhauses nach Süden zu liegen sollte, und besonders Einer empfiehlt die südlichen oder südöstlichen Abhänge von Hügeln und Bäume auf der Nordseite. Die beste Lage für die Fenster der Schlaf- und Wohnzimmer, sagt ein Anderer, ist nach Norden, dann nach Osten, und dann nach Süden, und die schlechteste nach Westen. Lemnius legt der Luft und der richtigen Lage der Fenster eine so große Wichtigkeit bei, daß er dieselbe allein für hinreichend hält, Jemanden krank oder gesund zu machen, und Körper und Geist zu verändern. Eine klare Luft heitert den Geist auf und erfreut das Gemüth; eine dicke, trübe und unreine Luft versetzt in eine düstere Stimmung und drückt den Geist nieder. Man sollte daher große Aufmerksamkeit darauf verwenden, wie man seine Wohnung einrichtet, und wie man die uns umgebende Luft ein- oder ausläßt. Die Egypter bringen, um eine übermäßige Hitze abzuhalten, ihre Fenster auf dem Dache der Häuser, gleich Schornsteinen an, und versehen dieselben mit zwei Röhren, um Luftzug zu bewirken.

Nachdem wir nunmehr Alles, was auf das Gebäude Bezug hat, berührt haben, gehen wir zur Aufstellung der Waaren über, welche so geschehen muß, daß das ganze Geschäftspersonal auf die zweckmäßigste Weise und mit der größten Pünktlichkeit seine Obliegenheiten erfüllen kann, und die Aufmerksamkeit des Publikums auf die Waaren gelenkt werde. Ueber diesen Gegenstand läßt sich wenig sagen, was auf den Handel im Allgemeinen Anwendung fände, da beinahe Alles von der Natur und Ausdehnung des speciellen Geschäfts, so wie von andern Umständen abhängt. Ueberdem ist es ein Gegenstand, der bereits in hohem Grade cultivirt

worden ist. Einige von unseren größten Schnittwaarenhändlern sind in dieser Hinsicht Muster von Ordnung und Methode. Jede Abtheilung dieser Läden ist alphabetisch geordnet, die Fächer und die Reihen der Waaren sind in jeder Abtheilung numerirt, und auf einem Etikett, welches an den Waaren befestigt ist, ist der Buchstabe der Abtheilung, die Nummer des Faches und die Reihe in dem Fach, wo hinein die Waare gehört, verzeichnet. Die Ladentische haben jeder eine andere Farbe, und Yard und Ladenbursten, die zu diesen Tischen gehören, sind von derselben Farbe. Mehrere dieser Etablissements haben eine besondere Werkzeugkammer mit einer kleinen Arbeitsbank darin und jedes Stück Handwerkszeug hat seinen bestimmten Platz. Das Packpapier wird, sobald es ankommt, in den Keller genommen, wo Knaben beschäftigt sind, es in solche Größen zu schneiden, wie es für die verschiedenen Abtheilungen nöthig ist, und dann kommt es in den Laden. Alle Stücke Papier, welche zu klein für den Gebrauch sind, werden in einen Sack geworfen und wieder verkauft. Der Cassirer oder Buchhalter ist für alles werthlose Geld, welches er einnimmt, verantwortlich, und erhält für diese Verantwortlichkeit eine Extra-Vergütigung. Knaben bringen die Rechnungen und das Geld von den Ladentischen zum Cassirer, so daß der Verkäufer gar nicht genöthigt ist, den Ladentisch zu verlassen. Das Pult des Prinzipals befindet sich auf einer Erhöhung mit der Front nach dem Store, so daß er jede Abtheilung des Detailgeschäftes übersehen kann, und von dem Pulte gehen akustische Röhren nach jeder Abtheilung des Gebäudes, durch welche der Prinzipal mit allen seinen Leuten im ganzen Gebäude vom Boden bis zum Keller sprechen kann, ohne seinen Platz zu verlassen. Jeder Verkäufer hat ein Buch, in welches er seine Verkäufe einträgt, sobald sie gemacht sind, und nach welchem sein Gehalt nach Procenten berechnet wird, so daß der Prinzipal zu jeder Zeit die Tüchtigkeit seiner verschiedenen Verkäufer vergleichen kann. Diese Einrichtungen mögen als etwas Ueberflüssiges erscheinen, allein durch Aufmerksamkeit in kleinen Dingen wird oft großes Vermögen erworben.

Ein anderer Gegenstand von großer Wichtigkeit ist die Wahl und Besoldung der Gehülfen. Die Kräfte eines einzelnen Mannes sind zu beschränkt, um ein ausgedehntes Geschäft allein zu betreiben, und er ist daher genöthigt, die Hülfe Anderer in Anspruch zu nehmen. Diese Wahl von Gehülfen kann sein Glück begründen oder vernichten.

Die vorzüglichsten Eigenschaften eines Gehülfen sind außer Fähigkeit noch Ehrlichkeit und Höflichkeit. Wie man sich Gewißheit der Ehrlichkeit verschaffen solle, dafür läßt sich keine bestimmte Regel geben; — es dürfte geeignet seyn, sich nach den Eltern des Kandidaten zu erkundigen; denn obgleich Ehrlichkeit und Unehrlichkeit nicht im Blute liegen, so ist doch anzunehmen, daß brave und tugendhafte Eltern ihren Kindern auch eine gute und tugendhafte Erziehung werden gegeben haben; und ein junger Mensch, welcher gewohnt ist, zu Hause gute Beispiele zu sehen, wird denselben wahrscheinlich in seinem eigenen Leben folgen. Moralische

Grundsätze sind an und für sich ein nothwendiges Erforderniß für jede Stelle, die Vertrauen und Verantwortlichkeit bedingt, und gewöhnlich findet man sie mit geistigen Fähigkeiten vereinigt. Wenn also ein junger Mann nicht allein gesunden Menschenverstand, sondern auch Tugend besitzt, dann darf man darauf rechnen, daß es ihm, wenn seine Talente auch nicht eben hervorragend sind, doch nicht an einem gewissen Grade von Lebensweisheit fehlen werde; Weisheit und Tugend gehen Hand in Hand, und daß sie einander fast immer begleiten, kann man daraus ersehen, daß die Weisheit die Menschen nicht allein tugendhaft macht, sondern auch daraus, daß umgekehrt Tugend die Menschen weise macht. Und wenn auch Tugend noch nicht in allen Lebensbeziehungen Weisheit giebt, so kann sie doch positiv nicht ganz ohne Weisheit gedacht werden; sie begreift in sich das Gegentheil von Thorheit und ein richtiges Urtheil innerhalb der Grenzen, welche die Natur der Fähigkeit vorgezeichnet hat.

Höflichkeit, Geduld und Ausdauer, verbunden mit einem heiteren Temperament, sind wesentliche Eigenschaften eines guten Gehülfen. Ein anmaßender, grober oder übelgelaunter Clerk kann mehr Kundschaft vertreiben, als zehn gute Gehülfen zusammenbringen können. Heiterkeit des Temperaments ist eine Tugend, deren sich nicht alle Menschen rühmen können, aber sie ist ein nothwendiger Bestandtheil im Charakter eines Gehülfen und Geschäftsmannes. Selbstbeherrschung ist wahrlich nichts Geringes; sie kann nur in der großen Schule des praktischen Lebens erlangt werden Demetrius, König von Macedonien, erhielt durch eine alte Frau immer und immer wieder eine Bittschrift und antwortete jedesmal, er habe keine Zeit, worauf die Frau ihm entgegnete: „Wohl, dann gieb es auf, König zu seyn!“ Und wir möchten dasselbe den Gehülfen zurufen: „wenn ihr nicht höflich seyn könnt und keine Geduld habt, so gebt es auf, Gehülfen zu seyn.“ Gute Gesundheit und regelmäßige Bewegung sind zur Erhaltung eines heiteren Temperaments erforderlich. Anlage zur Corpulenz ist gewöhnlich mit Gutmüthigkeit gepaart, während hagere Menschen meistens nicht zu den geduldigen gehören, jedoch haben sie bei weitem das meiste Talent und die größte Beharrlichkeit in Unternehmungen, welche für ihre Fähigkeiten einen großen Spielraum gewähren. Man behauptet, ein weiter Raum zwischen den Augenbrauen deute auf Ruhe; ein kleiner auf Beharrlichkeit. Anmaßung oder Unverschämtheit lassen keine Entschuldigung zu und sollten nie geduldet werden. Man findet diese Untugenden nicht gar zu selten in unseren öffentlichen Bureaus bei den Gehülfen der Transport-Compagnien u. s. w., aber die Prinzipale thun sich selbst den größten Schaden dadurch, daß sie sie dulden.

Die Pflicht der Gehülfen ist, ihren Prinzipalen treu zu sein, und auf der andern Seite ist es die Pflicht der Prinzipale, das Wohl ihrer Gehülfen zu fördern. Diese Treue besteht aber nicht blos darin, daß man thut was man zu thun verpflichtet ist, sondern daß man auch manches thut, wozu man nicht eigentlich verpflichtet ist, und wofür man keine besondere Renumeration erhält. Viele junge Männer glauben, wenn sie die ihnen im Geschäft speciell angewiesene Arbeit verrichten, Alles

gethan zu haben, was man von ihnen verlangen könne. — Gewöhnlich ist es auch so, daß man nicht mehr von ihnen erwartet; allein ein treuer Gehülfe wird nicht verabsäumen, bei vorkommenden Gelegenheiten sich auch einer kleinen Extra-Arbeit zu unterziehen, oder irgend eine Mühe zu übernehmen, wenn er seinem Prinzipal dadurch nützen kann.

Manche Häuser — doch ich glaube, es sind deren nur wenige — halten ihre Gehülfen beständig in Bewegung, immer mit irgend etwas beschäftigt, gleichviel ob wirklich etwas Nöthiges zu thun ist oder nicht. Dies ist aber ein sehr unkluges und unbilliges Verfahren, denn wenn der Körper abgemattet und erschöpft ist, dann ist es beinahe unmöglich eine fröhliche Gemüthsstimmung zu bewahren, und nur in einer solchen kann man in solcher Weise thätig seyn, daß man sich selbst und Andere zufrieden stellt. Nach meiner Ansicht sollte sich in jedem Geschäft eine gute Bibliothek von praktischen Werken befinden, zur Benutzung für Alle, die in demselben arbeiten; denn es ist für Geschäftsleute jeder Art von großem Vortheil, gebildete und verständige Gehülfen zu haben. Wir führen hier die Bemerkung eines Bank-Directors an, der sich über den Nutzen der Bibliotheken für Gehülfen also äußert: „Gediegene Kenntnisse sind immer nützlich; die geistige Ausbildung, die Jemand erhalten hat, erhöht auch seine Brauchbarkeit im Geschäftsleben, und wenn also Jemand eine Quelle der Unterhaltung und des Vergnügens in sich selber findet, so wird er weniger in jenen theuren Vergnügungen Zerstreuung suchen, die gewöhnlich die Versuchungen zur Geschäfts-Vernachlässigung und Untreue sind. Aus diesem Grunde hat man bei der Bank von England und in den Hauptbanken von London für die Beamten eine Bibliothek eingeführt, und ich glaube, es giebt noch triftigere Gründe für die Einführung einer auserwählten Geschäftsbibliothek in Comptoiren und Ladengeschäften als in Banken. Ladengehülfen sind in der Regel nicht so fortwährend beschäftigt wie Bank-Beamte, während sie früher und später im Geschäft seyn müssen als jene; es ist daher für sie zuträglich, in ihren geschäftsfreien Stunden sich in der frischen Luft zu bewegen und deßhalb müssen sie jeder geistigen Fortbildung entbehren, wenn sie nicht im Geschäft Gelegenheit haben ein Buch vorzunehmen. Dummen Streichen und Zänkereien, die so leicht während der Geschäftsstunden vorkommen, wenn die Leute nicht beschäftigt sind, sollte ein Riegel vorgeschoben werden und ein solcher und zwar ein starker Riegel ist gute Lektüre.

In unsern Tagen ist die Carriere der Gehülfen gerade nicht einer der schnellsten Wege, Etwas zu erübrigen, indem die Concurrenz es nicht nur außerordentlich erschwert, eine Stelle zu bekommen, sondern auch das Einkommen bedeutend reducirt hat. Wir möchten nicht behaupten, daß es von Kaufleuten weise gehandelt ist, durch die Concurrenz das Gehalt der Gehülfen herabzusetzen, sondern sind der Meinung, daß es vernünftiger ist, das Gehalt der Gehülfen nicht zu verkürzen, damit die Leute auch einigermaßen in ihrer Stellung zufrieden seyn und mit Eifer ihre Pflichten erfüllen können, was gar nicht hoch genug anzuschlagen ist. Die Concurrenz sollte hier nur den Nutzen haben, daß man eine bessere Auswahl treffen kann.

Jedenfalls ist es nicht weise, den Gehülfen ein zu geringes Gehalt zu zahlen, denn man erwartet doch von ihnen, daß sie sich in einem Kreise bewegen, der ihnen angemessen ist. Wenn man Gehülfen für einen Zweig engagirt, zu dessen Hebung sie beitragen können, so ist es zuweilen üblich, ihnen nur eine Provision von den Verkäufen zu zahlen, die sie machen, was jedoch selten lange dauert oder befriedigend endet. Die Interessen des Gehülfen und die des Prinzipals sind dann in gewisser Beziehung entgegengesetzt, denn es liegt dann im Interesse des Gehülfen, an Jeden zu verkaufen, im Interesse des Prinzipals aber, nur an sichere Kunden zu verkaufen, und wo der Letztere sich weigert, einen Verkauf zu genehmigen, den er für ungewiß hält, glaubt der Gehülfe, es geschehe ihm Unrecht. Ein bestimmtes festes Gehalt nebst Procenten von den Verkäufen, die über einen gewissen Betrag hinausgehen, ist im Allgemeinen für beide Theile befriedigender. Taylor macht in seinem Statesman in Bezug auf die Besoldung der Gehülfen in öffentlichen Bureaus einige Bemerkungen, die wir auch auf das merkantilische Leben anwenden können: „Die beste Art und Weise, wie man bei der Anstellung von Gehülfen und deren Renumerirung verfahren muß, besteht darin, daß man Jemanden bei seinem Eintritte ein geringeres Gehalt zahlt, mit der Aussicht, dasselbe je nach seiner Brauchbarkeit zu erhöhen, und zwar bis zu einem solchen Betrage, daß er alle billigen Bedürfnisse sowohl als Einzelner, als auch, wenn er sich verheirathen sollte, befriedigen kann. Man sollte die Gehülfen jederzeit an dem Wohlergehen ihrer Prinzipale ebenso Theil nehmen lassen, wie man verlangt, daß sie das Wohl derselben fördern sollen. Gratifikationen beleben den Eifer, stärken die Treue und schaffen eine Anhänglichkeit, welche weder durch ungünstige Verhältnisse, noch Entfernung, noch irgend Etwas wieder vernichtet werden kann. Gratifikationen, freundliche Worte und Theilnahme an ihrer Wohlfahrt sind wirksamere Mittel, sich gute Leute heranzubilden, als harte Worte und Heftigkeit gegen diejenigen, die der Natur ihrer Stellung wegen sich nicht vertheidigen können; harte Worte verwunden nicht nur einen Menschen von Gefühl, sondern haben oft noch spätere Uebel im Gefolge, welche schwer wieder zu beseitigen sind.

Ein alter und treuer Gehülfe ist ein erprobter Freund, den man niemals vergessen sollte. Ich beneide den Mann nicht, welcher Tausende anhäuft und mit jedem Tage reicher wird, aber diejenigen vergißt, welche mit ihm das Feuer der Schlacht ausgehalten haben. Ich verachte den Mann, welcher, wenn er sich vielleicht auf seinen Landsitz zurückzieht um in Ueberfluß und Luxus zu schwelgen, nicht an diejenigen denkt, die zu seinem Glück beigetragen haben, und die, um die vermehrten Bedürfnisse einer zahlreichen Familie zu befriedigen, sich jetzt in irgend einen Winkel zurückziehen müssen. Die milden Stiftungen Girard's sind Nichts als die egyptischen Specereien, mit denen das eckelhafte Gerippe des Ruhms einbalsamirt ist, denn er vergaß diejenigen, welche ihm lange gedient hatten, und vergrub das Herz des Menschen in den Geldsäcken des Kaufmanns.

Siebentes Kapitel.

Einkauf und Verkauf. — Sehen wir zu, wie es häufig beim Einkauf und Verkauf zugeht. Der Fabrikant überschätzt seine Waare, damit sein Agent einen bessern Preis dafür bekomme; der Commissionshändler giebt vor, nur noch geringen Vorrath einer Waare zu haben, oder daß er, um sie nur zu erhalten einen Vorschuß darauf gegeben habe, während er sich, wenn er sie verkauft hat, in's Fäustchen lacht. Er geht mit einer Probe der „letzten" Kiste — wie er sagt, — aus, „um damit aufzuräumen," während er noch genug davon zu Hause hat; er versichert, daß er soeben an A. B. & C. von derselben Sorte bedeutende Quantitäten zu einem viel höheren Preise verkauft hat, als er jetzt fordert, während entweder kein Wort davon wahr oder was er sagt, doch sehr übertrieben ist — oder er versichert, daß das Haus, zu dem er eben kommt, das einzige ist, dem er den betreffenden Artikel zu einem so niedrigen Preise anbietet. — Der Importer sieht Einem ehrlich ins Gesicht und versichert, daß ihm seine Waare mehr kostet, als er dafür fordert; und wenn er einen recht Grünen vor sich zu haben glaubt, so giebt er vielleicht eine Waare, die Jahre lang gelegen hat, für eine ganz moderne aus.

Der Jobber, wenn er einkauft, wird von Haus zu Haus gehen, um die Preise herabzudrücken; er wird A. sagen, daß B. billigere Preise verlangt als A., und bei B. wird er dieselbe Geschichte mit der festen Versicherung auftischen, daß A. ihm dieselbe Waare billiger angeboten habe, als B. dafür fordert, und so wird er bei C. und D. fortfahren, bis endlich Jeder sich entschließt, die Waare so loszuschlagen, wie er angiebt, daß er sie da und dort dafür bekommen kann. Wenn er einmal eine Kiste oder einen Ballen Waare zu theuer gekauft hat, oder wenn er dieselbe erhielt und seine Clerks der Meinung sind, daß er zuviel gezahlt habe, so wird er die Rechnung zurückschicken und Reduktion derselben verlangen unter dem Vorgeben, daß ihm die Waare anderwärts billiger angeboten sey, während er sie weder auf einem andern Lager gesehen hat, noch überhaupt weiß, wo er sie anderwärts bekommen könnte. Der Detailliſt macht es ebenso, er erzählt dieselbe Geschichte, daß ihm diese oder jene Waaren zu ganz außerordentlich niedrigen Preisen angeboten seyen, daß es ihm selbst unbegreiflich erscheine, daß er sie nicht gekauft, so bedeutend sey der Preis unter dem Marktpreis gewesen. Und dann, wenn er dieselben Waare verkauft, wie hat er dann ganz und gar Alles vergessen, was er Dem, von dem er sie kaufte, von ihm offerirten billigen Preisen vorschwatzte. Wie sind da die Preis gestiegen! Wie ungemein billig erscheinen ihm nun beim Verkauf dieselben Waaren, die er beim Einkauf so ungeheuer theuer fand! Was weiß er nicht Alles über den Preis, die Farbe, oder die Güte der Waaren zu sagen, wenn er sie einem Kunden vorlegt.

„Ist dies der genaueste Preis, zu welchem Sie diese Kleider verkaufen können, Herr Müller?"

„Ja wohl, Fräulein, der allergenaueste; ich kaufte sie auf einer Auktion, wo sie mit einem großen Opfer verschleudert wurden, und ich lasse sie Ihnen zu dem reinen Kosten-Preise!"

„Ich habe aber dieselbe Waare bei Shears & Co. zu 5 Cents per Yard billiger gesehen."

„Durchaus nicht dieselbe Waare, Fräulein; jene sind unächt; es ist ein nachgemachter Artikel, auch nicht so breit, als dieser." Die Dame, welche anfängt zu glauben, daß die bei Shears & Co. gesehene Waare wirklich nicht ächt in der Farbe sey, läßt sich zuletzt überreden, den Preis zu zahlen, und der Verkäufer steckt seine 15 pCt. Gewinn mit derselben wohlgefälligen Miene in seine Tasche, als wenn er eben seine Börse herausgezogen und einen Dollar für die Armen gegeben hätte. —

So geht es nur gar zu häufig zu, und fast möchte man jenem Prediger recht geben, welcher sagt: „Die Sünde haftet an Käufer und Verkäufer, wie ein Nagel im Balken." Was aber sind die Folgen eines solchen Verfahrens? Wurden nicht — und zwar ohne allen Nutzen — Unwahrheiten gesagt? — Haben jene Leute nicht ihre Mannesehre umsonst verschleudert? Hat irgend ein Theil durch jene verächtlichen Lügen einen Vortheil erreicht, den er nicht auf dem Ehrenpfade der Wahrheit hätte erreichen können? Wahrlich, man möchte an dem Verstande der Menschen zweifeln, wenn man annehmen müßte, daß sie sich durch Lügen, die irgend ein Schwachkopf ihnen auftischt, verleiten lassen sollten, Etwas zu kaufen, was sie nicht brauchen. Die Folgen solcher Lügenhaftigkeit sind aber, daß jene Leute dazu beitragen, den Rest von Vertrauen der noch zwischen Menschen und Menschen besteht, gänzlich zu vernichten; sie streuen den Saamen der Verderbtheit und Unredlichkeit, der sich nur zu bald als eine giftige Schlingpflanze emporrankt, in die Herzen der jungen Leute, die sich an ihnen ein Beispiel als Geschäftsmänner nehmen, und sie geben Denen, deren Beschäftigung vielleicht eine weniger nützliche ist, als die des Kaufmanns, die aber in jeder Beziehung den Geboten der Ehre folgen, neue Veranlassung, mit Verachtung auf den Handelsstand hinabzublicken.

Untersuchen wir nun ob Unwahrheiten beim Handel nothwendig sind. Wäre es der Fall, dann wäre Kaufen und Verkaufen ein Unrecht, welches der Mensch zu fliehen hätte wie die Pest. Aber es ist nicht nothwendig. Viele der Versicherungen im Handel werden ganz unbedacht hingeredet, weil die Leute zu geistesarm sind, um Etwas besseres zu sagen. Und viele Unwahrheiten, die im Handel gesagt werden, hängen gar nicht mit dem Geschäft zusammen, so z. B. geht es den Käufer ja gar Nichts an, was dem Verkäufer die Waare kostet, — das ist nur Sache des Verkäufers und wer glauben wollte, daß Jemand wirklich unterm Kostenpreise verkauft, müßte denselben entweder für wahnsinnig oder dem Bankerott nahe halten. Die Gründe anzugeben, welche es zuweilen Jemand wünschenswerth machen können, zu verkaufen, ist nur selten nothwendig. Aber das Lügen scheint bei manchen Menschen

ein Naturfehler zu seyn, sowie es manche Menschen giebt, die einen natürlichen Hang zum Stehlen haben; und manche haben sich das Lügen geradezu angewöhnt; sie haben so lange und so oft gelogen, daß es ihnen endlich zur zweiten Natur geworden ist. Schwatzhafte Leute vergessen oft ganz und gar, sich die nothwendige Zeit zu nehmen um einzuhalten und sich zu fragen: ob das auch wahr ist, was sie sagen. Unter keinen Umständen ist Lügen eine Nothwendigkeit, und ebenso wenig gehört die Fähigkeit zu Lügen zu den Eigenschaften eines guten Käufers oder Verkäufers.

Die Haupteigenschaft eines guten Einkäufers besteht darin, daß er Waaren richtig zu beurtheilen versteht; und die eines Verkäufers darin, daß er Menschen richtig zu beurtheilen versteht. Beide aber sollten genau mit den Gesetzen bekannt seyn, welche Verkäufe und Contrakte berühren.

Ein guter Einkäufer macht nur wenig Worte. Er kennt die Preise, geht zu den Häusern, mit welchen er gewöhnlich handelt, und die er als ehrenhaft kennt, erkundigt sich nach dem Preise, macht sein Gebot angemessen, ohne über die Preise Anderer zu reden, und der Handel ist abgeschlossen, sobald man sein Gebot annimmt. Nimmt man dasselbe nicht an, so nimmt er die Waare nicht und geht um sich weiter umzusehen.

Viele Redensarten Seitens des Verkäufers betrachtet er als einen Wink vorsichtig zu seyn, und alle Versicherungen, daß man aus Gefälligkeit für ihn dies oder das thun wolle, nimmt er, wenn sie nicht durch unwiderlegliche Beweise dargethan werden, als einen Zweifel an seinem gesunden Urtheil auf. Wenn eine Sache ihm irgend wie zweifelhaft erscheint, so verlangt er eine Garantie, wie sie der Fall mit sich bringt, überzeugt, daß kein vernünftiger Mensch Einwendungen dagegen machen kann, wenn ein Anderer sich gegen mögliche Zufälligkeiten zu schützen sucht.

Ein erfahrener Verkäufer besitzt eine genaue Kenntniß der menschlichen Natur, er ist höflich, und versteht sich in die Launen der Käufer zu schicken. Er ist vollständig vertraut mit seinem Geschäft, und wenn er mit Vorsicht eingekauft hat, so nimmt er keinen Anstand, seine Waaren anzupreisen, oder erforderlichen Falls auch dafür zu garantiren. Sein Hauptzweck ist dabei, sich das Vertrauen des Publikums zu erwerben und Wahrhaftigkeit ist der Trumpf den er zu dem Zweck ausspielt; er vermeidet alle zweifelhaften und verdächtigen Versicherungen von gefällig seyn oder Opfer bringen, selbst wenn sie wahr wären, wenn er nicht schwarz auf weiß ihre Wahrheit beweisen kann. Selten erwähnt er des Kostenpreises seiner Waaren, weil er sehr wohl weiß, daß seine Kunden nicht von ihm erwarten, daß er ohne Nutzen verkaufen werde, daß sie solchen Versicherungen keinen Glauben schenken, und er durch dieselben nur ihr Vertrauen verlieren würde. Er faßt schnell auf, was seine Kunden wünschen, und läßt sich nicht darauf ein, alle seine Waaren anzupreisen, sondern berücksichtigt den Geschmack des Kunden, oder wenn er sieht, daß derselbe etwas Unpassendes wählen will, so macht er ihn darauf aufmerksam und schlägt ihm das Geeignete vor. Er weiß stets, wen er vor sich hat. Gegen Damen benimmt er

sich nicht mit anmaßender Vertraulichkeit, noch belästigt er sie durch fortwährendes Zureden, wenn er sieht, daß sie eben nicht zum Kaufen aufgelegt sind; wohl aber bemüht er sich, einen angenehmen und günstigen Eindruck bei ihnen zu machen, so daß er daher ist, daß sie wieder kommen. *)

Er hat gewisse Grundsätze die ihm immer gegenwärtig sind, und sein geschäftliches Glaubensbekenntniß lautet wie folgt: — Ich glaube, daß die Seele des Geschäfts der Vortheil ist, und es versteht sich daher von selbst, daß ich nie ohne Nutzen verkaufen werde. „Gegen baar, wenn auch ohne Nutzen," ist nicht mein Prinzip. Ich verkaufe an einen pünktlichen Zahler mit einem geringeren Nutzen, als an einen unpünktlichen, und auf kurze Zeit billiger als auf lange. Einem Fremden gegenüber bin ich sehr vorsichtig, so daß ich mir nichts vorzuwerfen habe, wenn es sich nachher ausweisen sollte, daß er ein Schurke ist; aber ich behandle Jeden als einen ehrlichen Mann, bis ich mich vom Gegentheil überzeuge. Vorsichtigkeit im Reden ist mehr werth als Beredtsamkeit. Ich halte das italienische Sprichwort: „Es ist im Ganzen weniger Geld, weniger Weisheit, weniger Treue und Redlichkeit in der Welt, als die Menschen sich einbilden," für wahr..

*) Eine Dame unserer Bekanntschaft, welche häufig Läden besucht, läßt sich folgendermaßen über gewisse Verkäufer aus, die das Gegentheil von dem sind, was wir eben als gute Verkäufer geschildert haben; sie sagt Folgendes: „Einige Läden in —— Street sind wegen der unverschämten Dreistigkeit, welche die Gehülfen sich gegen Damen erlauben, bekannt und gemieden. Wenn eine Dame in den Laden kömmt, um einen Artikel, den sie braucht, sich auszusuchen, so kömmt ein Gehülfe, sobald er ihrer ansichtig wird, ihr entgegen, schneidet ein süßes Gesicht, zupft an seinem Kragen, fährt mit der Hand durchs Haar und legt eine solche Vertraulichkeit an den Tag, daß es belustigend ist, es anzusehen. Geistesarm wie er ist, sucht er stets den Angenehmen zu spielen und wer seine Unterhaltung mit seiner Damenkundschaft mit anhört, möchte glauben, er sei der Besitzer des Geschäfts, und die Dame habe nach dem verlangten Artikel nur unter dem Vorwand verlangt, um ihm einen Morgenbesuch abzustatten. Das ist ennuyant, aber hier kann man denn doch den Artikel liegen lassen und hinausgehen. Es giebt aber in unserer Stadt noch einen anderen Laden, der eine wahre Falle ist; einmal darin, ist es unmöglich wieder hinaus zu kommen. Wenn der Artikel nicht gefällt den man verlangt hat, so wird man förmlich umringt und belästigt; macht man Miene sich nach der Thür zu begeben, so wird man zurückgeholt; und wenn man sich die größte Mühe giebt, eine genaue Beschreibung von dem zu geben, was man wünscht, so genau, daß sie gar nicht mißverstanden werden kann, so heißt es: „O ja, Madam, wenn Sie gefälligst in das hintere Zimmer kommen wollen, dort haben wir ganz den Artikel, den Sie wünschen" So geht man wieder hinein, und nachdem dann die Gehülfen alle Fächer durchstöbert und man endlich glaubt das Verlangte zu erhalten, wird Einem gerade das Gegentheil von dem vorgelegt, was man haben will. Nachdem man noch ein halbes Dutzend Mal den vergeblichen Versuch gemacht hat, die Thür zu erreichen, und jedesmal fast mit Gewalt zurückgeholt worden ist, giebt man es auf und kauft irgend Etwas, was die Leute verlangen, um nur fortzukommen. — Zugleich aber nimmt man sich auch vor, — da man hier geradezu gezwungen wird, sein Geld für Sachen auszugeben, die man nicht brauchen kann, — niemals mehr in diesen Laden zu gehen, und wenn man so alt wie Methusalem werden sollte."

Nicht darauf allein muß man sehen, daß viel verkauft werde, sondern auch darauf, daß man Nichts verkaufe, was zu bezahlen dem Kunden schwer fällt.

Ein fälliger Wechsel ist etwas Unangenehmes, und nichtbezahlte Waaren sind nicht als verkauft, sondern als fortgeworfen zu betrachten.

Ich glaube, daß reiche Kleidung, prahlerisches Reden und vertrauliches Benehmen sehr häufig verborgenen Zwecken dienen, und sehe jederzeit diejenigen, die jede Gelegenheit über Religion und Pflichterfüllung zu sprechen, bei den Haaren herbeiziehen, mit einem gewissen Grade von Mißtrauen an.

Eine plötzliche und unerwartete Frage ist bei manchen Leuten eine List, um eine übereilte Antwort zu erhalten; während Andere durch amüsante Geschichten und unterhaltende Anekdoten die Aufmerksamkeit von dem eigentlichen Hauptpunkte des Geschäfts abzulenken suchen, gleich jenem Rath der Königin Elisabeth von England, der ihr niemals Etwas zur Unterschrift vorlegte, ohne sie vorher erst in eine Unterhaltung über andere Angelegenheiten zu verwickeln, und so ihre Aufmerksamkeit von dem eigentlichen Zwecke seines Kommens abzulenken.

Eine andere Regel eines tüchtigen Verkäufers ist: gegen Jedermann höflich zu seyn und Niemand zu verletzen, denn er weiß, daß Keiner so gering ist, daß er einem Geschäftsmanne nicht Schaden zufügen könnte. Er bedenkt, daß der, welcher ruhig und zufrieden leben will, Andern kein Unrecht zufügen muß.

Beim Waarenhandel ist es häufig gebräuchlich einen Rabatt zu gewähren und es ist deshalb nöthig, einen richtigen Begriff davon zu haben. Hierbei wird aber der große Unterschied zwischen Addition und Subtraction oft nicht klar und genau erwogen. Wenn man 20 pCt. zu $100 hinzuaddirt, so giebt das $120, aber 20 pCt. von $120 abgezogen giebt nicht $100. Wenn A Waaren im Werth von $100 für $80 kauft, und B kauft sie zu $70, um wieviel pCt. kauft B sie dann billiger als A? Antwort: um 12½ pCt. Der „London-Economist" erzählt von einem sehr bedeutenden Mann, der sich lediglich durch falsche Berechnung des Rabatts ruinirte. Er lieferte seine Fabrikate zuerst mit einem Gewinn von ungefähr 30 pCt. an Detaillisten. Später beschränkte er sein Geschäft ausschließlich auf Engros-Häuser, denen er denselben Preis, wie früher den Detaillisten, jedoch mit einem Rabatt von 20 pCt. berechnete, in der Meinung, daß er nun noch immer 10 pCt. gewinne. Sein Geschäft war sehr ausgedehnt, aber nach mehreren Jahren fand er aus, daß er, anstatt 10 pCt., wie er sich eingebildet, nur 4 pCt. gewonnen hatte. Er berechnete nemlich eine Waare, die ihm £100 kostete, mit £130 und trug sie so ein; am Schluß jeden Monats, beim Aufmachen der Rechnungen, die sich auf mehrere tausend Pfund beliefen, zog er dann 20 pCt. ab, was £26 auf jede £130 machte; auf diese Weise blieben ihm £104 Netto für die Waare, die ihm £100 gekostet hatte, während er stets geglaubt hatte £110 dafür zu haben.

Bei Weitem die einfachste Art und Weise ist es, ein Geschäft zu Netto-Preisen zu führen, oder nur da einen Rabatt zu gewähren, wo Baarzahlung geleistet oder

eine kurze Zahlungsfrist abgemacht wird, und zwar einen mäßigen Rabatt, der mit dem Zahlungstermin im richtigen Verhältniß steht.

Ein anderer wichtiger Gegenstand im Handel, ist die Länge des Credits der gegeben wird. Jeder, der über diesen Gegenstand nie genau nachgedacht hat, muß erstaunen, wenn er sich überzeugt, wie viel vortheilhafter ein kleiner Gewinn au Verkäufen auf kurze Zeit ist, als großer Gewinn bei Verkäufen auf langen Credit. $1000, welche alle vier Monate zu 10 pCt. Gewinn umgeschlagen werden, belaufen sich in sechs Jahren auf $5559.91, während dieselbe Summe alle sechs Monat mit denselben Prozenten Gewinn umgesetzt in sechs Jahren nur $4109.89 ergiebt.

$1000, alle 12 Monat mit einem Gewinn von 10 pCt. umgesetzt, ergeben in 6 Jahren									$1771.56
„	„ 18	„	„	„	„	„	„	„	1464.10
„	„ 2 Jahr	„	„	„	„	„	„	„	1331.00

$1000, alle 2 Jahre zu 20 pCt. Gewinn umgesetzt, betragen in 6 Jahren								$1728.00
„	„ 18 Monat	„	„	„	„	„	.....	2073.60
„	„ 12 „	„	„	„	„	„	.....	2985.98
„	„ 6 „	„	„	„	„	„	.....	8916.10
„	„ 4 „	„	„	„	„	„	.....	26,623.33

Auf diese Weise kann Jemand mit demselben Kapital von $1000, während derselben Zeit und mit denselben Prozenten Gewinn, bloß durch den Unterschied in der Länge des Credits, den er giebt, einen Gewinn von nur $728 oder von über $25,000 erzielen. Jeder kann sich durch eigene Berechnung hievon überzeugen, und daher bedarf dieser Gegenstand keines weiteren Beweises.

Ein Kaufmann muß sich Auskunft über die Mittel und Verhältnisse derjenigen verschaffen, welche einen Credit beanspruchen, was jedoch keine leichte Aufgabe ist, eine Aufgabe, an deren Lösung schon Manche gezweifelt haben. Einige, welche auf das Zeugniß Anderer gar nichts geben, gewähren gar keinen Credit, es sey denn, daß sie die Käufer aus langer persönlicher Bekanntschaft genau kennen; Andere schlagen den entgegengesetzten Weg ein, und verkaufen an Jedermann, der nur zu kaufen wünscht, indem sie hoffen, daß Alles gut gehen werde. Eine der Quellen der Auskunft über die Verhältnisse der Käufer, sind solche Häuser, bei denen jene bisher gekauft haben. Allein diese Quelle ist nicht immer zuverlässig, denn es ist vorgekommen, daß Leute einen schlechten Zahler zum Credit empfohlen haben, in der Absicht, daß er von Anderen die Mittel erhalte, sie selbst zu befriedigen Auch von andern Häusern derselben Geschäfts-Branche, und von Kunden an demselben Platze kann man zuweilen Aufklärung erhalten; eine weitere Quelle sind die sog. kaufmännischen Agenturen, deren Geschäft es ist, glaubwürdige Erkundigungen in Bezug auf die geschäftliche Stellung und den Charakter der Geschäftsleute im ganzen Lande einzuziehen, gehörig zu verzeichnen und zur Kenntnißnahme derjenigen disponibel zu haben, welche für dieses Recht einen gewissen Betrag erlegen.

Wenn dieses System unfehlbar wäre, oder mit anderen Worten, wenn die Correspondenten dieser Institute allwissend oder über Gunst und Vorurtheile erhaben wären, so wäre dagegen nichts einzuwenden, aber das ist nicht der Fall und ihre Berichte sind nicht untrüglich, wie hinreichende Beweise wiederholt gezeigt haben; daher sucht Jeder, der von seinem Credit lebt, zu erfahren, was dort über ihn gesagt ist, (und wo möglich einen Einfluß darauf zu gewinnen) und darin haben wiederum die Vorurtheile gegen diese „kaufmännischen Agenturen" ihren Grund. Als ein Nebenmittel für Erkundigung, sey es zur Beglaubigung anderweitiger Berichte oder um Andeutung für weitere Ermittelungen zu erhalten, sind diese Agenturen nicht ohne Werth, allein die Pflicht gebietet, alle Berichte jener Agenturen mit der größten Vorsicht aufzunehmen. Es ist ein gefährliches System. In seinen Anfängen mag es harmlos und vergleichungsweise genau seyn, allein wenn es zu großer Ausdehnung gelangen und man sich allgemein darauf verlassen sollte, so würde der Credit der Handelswelt, das A und O ihres ganzen Lebens, in den Händen einiger Leute seyn, die sich selbst zu Schiedsrichtern aufgeworfen hätten, und in den Händen ihrer unbekannten und unverantwortlichen Agenten, den Irrthümern der Unwissenheit und Unachtsamkeit unterworfen und ohne Garantie gegen den Einfluß von Bosheit, Begünstigung, Bestechung und Corruption.

Die beste Quelle für Erkundigung über Jemand, mit dem man Geschäfte machen will, ist und bleibt immer, den Mann selbst zu sehen und zu hören, was er sagt. Auch dies kann zwar, wie jede andere Art der Erkundigung, manchmal zu Irrthümern führen, allein im Allgemeinen wird die ganze Erscheinung eines Mannes seinen Charakter am sichersten offenbaren. Jemand, der nicht einen Dollar besitzt, ist häufig des Credits würdiger, als ein Anderer, der im Besitze von Tausenden ist. Verluste entstehen fast immer dadurch, daß man auf Wohlhabenheit eines Mannes und auf Berichte über ihn mehr Werth legt, als auf seinen Charakter. „Wenn Du zweifelhaft bist, ob ein Kunde redlich oder unredlich, ob er vorsichtig ist oder wild in's Zeug geht," sagt ein alter Banquier, „so laß Dich von dem ersten Eindruck leiten, den der Mann auf Dich macht. In neun Fällen von zehn wird der erste Eindruck sich als der richtige erweisen. Es ist nicht nothwendig, Physiognomie oder Phrenologie zu studiren, um den Charakter Derjenigen zu beurtheilen, mit denen wir in Geschäftsangelegenheiten verkehren." Fremde, welche Credit wünschen, sollten stets durch Freunde eingeführt werden, denen sie persönlich bekannt sind, und der Charakter der Einführenden in Bezug auf Umsicht und Geschäftstüchtigkeit sollte nicht außer Acht gelassen werden, wenn man deren Freunde beurtheilt. Wo die Empfehlung gut und der Eindruck beim ersten Zusammentreffen ein günstiger ist, da sollte man den fremden Besucher in ein besonders dazu bestimmtes Buch, welches wir Informationsbuch nennen möchten, seine Angaben über sein Geschäft mit kurzen Worten einzeichnen lassen, und wir halten uns überzeugt, daß diese Angaben in den meisten Fällen genauer und richtiger sein werden, als der Bericht von irgend Jemand anderem. Würde eine solche Einrichtung allgemein zur Regel gemacht, so müßte,

schon allein im Hinblick auf die Strafe, welche auf falsche Vorspiegelungen steht, das Creditwesen dadurch bedeutend gewinnen; und wenn auch hin und wieder Einzelne eine solche schriftliche Darstellung ihrer Verhältnisse zu umgehen suchten, so würde doch jeder des Vertrauens, welches er beansprucht, wirklich würdige Mann, gern bereit seyn, sie zu geben. Man sagt, wenn Jemand Dich einmal betrügt, so ist es seine Schuld; wenn er Dich aber zweimal betrügt, so ist es deine eigene Schuld.*)

Wir haben in diesem Capitel bereits bemerkt, daß beide, sowohl Käufer als Verkäufer, die Gesetze über Kauf, Verkauf und Contrakte genau kennen sollten, und an einer anderen Stelle bereits empfohlen, daß Jeder, der ein ausgedehntes Geschäft zu betreiben beabsichtigt, einige Zeit auf das Studium der kaufmännischen Gesetze verwenden sollte. Dies ist nothwendig, einmal um Prozesse zu vermeiden und zweitens, um, wenn man mit prozeßsüchtigen Schurken zu thun hat, an denen leider kein Mangel ist, Bescheid zu wissen und neben dem moralischen auch das formelle Recht, das Gesetz auf unserer Seite zu haben. Durch Erfahrung bin ich zu der Ueberzeugung gelangt, daß es für Jeden, der complicirte Verbindlichkeiten hat, oder vielmehr für Jeden, dessen Geschäft gerade nicht von der einfachsten Art, eine weise Sparsamkeit ist, sich gleich bei seinem Etablissement einen geschickten Advocaten anzunehmen, um mit diesem alle Sachen von Wichtigkeit zu besprechen und zu berathen, ehe er handelt. Hierbei sollte man in seiner Wahl die jüngeren Advocaten nicht übergehen, denn, obgleich sie natürlich weniger Erfahrung haben, als ältere, so geben sie sich anderer Seits mehr Mühe und gehen meistens sehr vorsichtig zu Werke. Es giebt viele geschickte Advocaten, welche gern für ein mäßiges jährliches Honorar sich der Verbindlichkeit unterziehen, Clienten, die ihrem Rathe folgen, vor

*) Der nachfolgende Schwindel ist häufig praktizirt worden und beweist, wie vorsichtig man stets im Creditgeben seyn sollte. Jemand, der etwas Geld hat, eröffnet in irgend einer aufblühenden Stadt ein Geschäft. Er geht zu einem der großen Märkte, und mit einem oder zwei Empfehlungsbriefen, besonders aber mit baarem Gelde, wird er bald bekannt; zuerst ist seine Bekanntschaft nur klein, da er aber seine Trümpfe auszuspielen versteht, dehnt sie sich immer weiter aus. Anfangs kauft er vorsichtig und erfüllt seine Obliegenheiten jederzeit pünktlich; er bittet, die gekauften Waaren gut zu verpacken und die Kisten, mit seinem Namen bezeichnet, vor die Thüre zu legen, damit er sie abholen lassen könne. Aber er hat ein paar Tage keine Zeit dazu, und so bleiben die Kisten — als Lockvögel — vor der Thüre liegen und die vorübergehenden Concurrenten des Hauses, von dem er kaufte, lesen seinen Namen darauf. Bald wird er als ein Mann, der ein gutes Geschäft hat und prompt zahlt, belaurt. Man bewirbt sich um seine Bekanntschaft; man fetirt ihn und sucht ihn zum Kunden zu gewinnen, denn „der Mann macht ja ein enormes Geschäft." Und „enorm" ist sein Geschäft in der That, denn zu Hause ist sein Wahlspruch: „Nur baares Geld her! wenn auch Nichts verdient wird!" — Das geht so einige Zeit fort. Endlich macht er große Einkäufe, borgt so viel er borgen kann, macht einen großen Coup, bringt auf die Seite was er vermag und — erklärt sich bankerott. Solche Blutegel solider Geschäfte sind nichts Seltenes.

Prozessen zu bewahren, und man sollte deshalb nicht unterlassen, einen solchen zu engagiren. Die edelste Pflicht des Advokatenstandes besteht darin, Prozesse zu vermeiden

Kaufcontrakte können entweder schriftlich oder mündlich sein, und man kann sie füglich in zwei Arten theilen, nämlich in einfache und complizirte. Die wesentlichen Erfordernisse eines vollständigen und rechtsgültigen Contraktes sind: eine Person, welche berechtigt ist, einen Contrakt zu schließen; — eine Person, welche Willens ist, einen Contrakt einzugehen; — ein Gegenstand des Contrakts; — eine richtige und ausreichende Entschädigung; — klare und unzweideutige Worte, in denen die Bedingungen festgestellt sind, und die Einwilligung beider contrahirenden Theile. Billigkeit wird zuweilen, wenn einzelne dieser Erfordernisse fehlen, dieselben ersetzen, doch sollte man sich darauf nie verlassen, sondern immer sehr vorsichtig seyn.

Kinder, verheirathete Frauen, Blödsinnige und Geisteskranke, von dem Augenblicke an, da dieser Zustand sichtbar wird, sind nicht berechtigt, Contrakte zu schließen. Jemand, der im Zustande starker Betrunkenheit eine Verpflichtung unterzeichnet, kann dieselbe wieder annulliren. Ein Verkauf, der von einer Person gemacht ist, welche zum Verkauf nicht berechtigt war, ist nicht gültig gegen den Anspruch des rechtmäßigen Eigenthümers, und der Verkauf von gestohlenen Gütern ist in keinem Falle gültig. Der rechtmäßige Eigenthümer ist befugt, dieselben wegzunehmen, wo er sie auch immer findet, selbst wenn Derjenige, bei dem er sie findet, sie redlich erworben und den vollen Werth dafür bezahlt hat, doch muß er sich wohl hüten, in der Ausübung dieses Rechtes, nämlich bei der Wegnahme solcher gestohlenen Güter, keinen Friedensbruch zu begehen. Der verkaufte Gegenstand muß wirklich vorhanden und der Ablieferung fähig seyn, andernfalls besteht kein Verkaufscontrakt, sondern ein Special-Uebereinkommen, bei dem künftige Erfüllung vorgesehen ist. Wenn A an B ein Pferd verkauft, oder ein Haus, und es stellt sich heraus, daß zu der Zeit, da der Verkauf geschlossen wurde, das Pferd todt oder das Haus abgebrannt, dieses Factum aber, daß nämlich das Pferd todt oder das Haus abgebrannt, beiden Theilen unbekannt war, so ist der Contrakt ungültig. Eine Entschädigung oder Entgelt oder Valuta (im Englischen: consideration) ist zur Gültigkeit aller Contrakte ohne Siegel nothwendig; die einzige Ausnahme davon machen Wechsel und Geschäftsnoten, nachdem dieselben im gewöhnlichen Lauf der Geschäfte vor der Verfallzeit in die Hände eines Indossenten übergegangen sind. Das Recht der ursprünglichen Partheien einer Note aber, so wie das Recht des Indossenten eines verfallenen Wechsels, und das Recht der Partheien anderer Contrakte wird dadurch affizirt, wenn keine Valuta gezahlt ist. Unter einer gültigen Valuta versteht man eine solche, welche entweder dem versprechenden, verkaufenden oder abtretenden Theile zu Gute kommt, oder einem Dritten, oder welche demjenigen Theile, dem das Versprechen gemacht wird, eine Verpflichtung auferlegt.

Ferner ist gegenseitige Einwilligung ein Erforderniß jedes Contracts. Wird ein Geschäft brieflich abgemacht, so ist der Contract als geschlossen zu betrachten, wenn die Antwort, welche die Annahme erthält, durch die Post oder anderweitig abgesen-

det ist, vorausgesetzt, daß die Antwort den Vorschlag vollständig acceptirt und daß sie abgesandt wurde, ohne daß etwa der Antwortende davon Kenntniß hatte, daß der andere Theil seinen Vorschlag zurückgenommen. Andererseits wenn A an B einen Vorschlag macht und ihm eine Frist zur Antwort giebt, so kann A zu jeder Zeit zurücktreten, so lange das Anerbieten noch nicht angenommen ist, denn die Einwilligung beider Theile ist zur Gültigkeit eines Contraktes erforderlich. Mit dem Augenblick, da beide Theile über die Bedingungen einig sind, mit dem Augenblick, da der Eine sagt, „ich will den geforderten Preis zahlen" und der Andere „ich nehme es an," geht das Eigenthumsrecht des gekauften Artikels auf den Käufer über, und damit zugleich auch das Risico, wenngleich auch er nicht eher Besitzrecht erlangen sollte, bis er Zahlung leistet oder offerirt, es sei denn, daß es im Contrakt ausdrücklich anderweitig bestimmt ist. Wenn Waaren auf Credit verkauft werden, so hat der Käufer das Recht, die Uebergabe ohne Zahlung zu verlangen, vorausgesetzt, daß er nicht inzwischen insolvent geworden ist, ehe er sie wirklich im Besitz hat. In solchem Falle, d. h. wenn der Käufer inzwischen insolvent geworden ist, hat der Verkäufer das Recht, die Güter zurückzubehalten oder sie selbst auf dem Wege zum Käufer anzuhalten.

Wenn ein Verkaufs-Contrakt geschlossen ist, so ist es die Pflicht des Verkäufers, die Güter abzuliefern, d. h. sie dem Käufer zur Verfügung zu stellen, so daß dieser sie (indem er die seiner Seits etwa übernommenen Verpflichtungen erfüllt) ohne Hinderniß in Empfang nehmen und damit nach seiner Befugniß verfahren kann. Es ist die Pflicht des Käufers, die eingegangenen Verbindlichkeiten zu erfüllen, welche darin bestehen, daß er, falls nicht eine andere Bestimmung getroffen ist, den Preis dafür zahlt, oder, falls der Preis durch eine Note oder Anweisung berichtigt werden sollte, diese übergiebt. Der Verkäufer ist gesetzlich nicht verpflichtet, aus einer Note, Anweisung oder sonstigem Zahlungsmittel Geld herauszugeben, obgleich er, da es allgemeiner Gebrauch ist, es in seinem Interesse halten wird, es zu thun.

Der Verkäufer muß seine ausdrücklich oder stillschweigend eingegangenen Verpflichtungen erfüllen. Wenn Jemand Waaren verkauft, die sich in seinem Besitz befinden, so garantirt er stillschweigend den rechtlichen Besitz derselben und muß dafür aufkommen; wenn er aber Waaren verkauft, die im Besitz eines Andern sind, und er garantirt nicht ausdrücklich den rechtlichen Besitz, so hat der Käufer das Risico zu tragen. Wenn der Verkäufer zugleich Fabrikant der Waaren ist, so giebt er stillschweigend die Garantie, daß die Waaren dem Zweck, für welchen sie gekauft wurden, entsprechen und daß sie wenigstens von mittlerer Qualität oder Güte seyn sollen. Zeigt sich, daß die Waaren schlechter sind, so hat der Käufer das Recht, sie nach vorangegangener genauer Prüfung zurückzusenden; und dieses Recht wird auch dann angenommen, wenn der Käufer sich auf das Urtheil des Verkäufers verließ.

Eine ausdrückliche Garantie wird so erklärt: Jede zur Zeit des Verkaufs von beweglichem Eigenthum oder Waaren gegebene Versicherung, wenn aus dem Zusammenhange hervorgeht, daß damit eine Garantie ausgesprochen seyn sollte, gilt

als eine solche. Bloße Behauptungen oder Darstellungen, gleichviel ob mündliche oder schriftliche, bloße Urtheile, Meinungen oder Ansichten machen noch keine Garantie aus. Die Versicherung eines Verkäufers, welche als Garantie gelten soll, muß in der Absicht gegeben seyn, daß der Käufer sich darauf verlasse, und der Käufer muß sich wirklich darauf verlassen. Aber die Beweisführung für diese Absicht ist eine so schwierige, daß der Käufer, welcher sich gänzlich auf die Garantie des Verkäufers verläßt, jederzeit darauf bestehen sollte, daß eine solche Garantie in ganz klaren und bestimmten, ganz unzweideutigen Worten ausgesprochen werde.

Wenn keine ausdrückliche Garantie gegeben ist, wenn die Waaren den handelnden Partheien vorliegen und wenn von Seiten des Verkäufers keine betrügerischen Darstellungen gemacht sind, so hat der Käufer nach dem Abschluß des Geschäfts kein Mittel, dasselbe rückgängig zu machen, falls die Waaren sich als schlecht, verdorben oder von anderer Art erweisen sollten, als wofür sie gekauft wurden; so z. B. wurde in einem Falle, wo der Käufer, welcher persönlich zugegen gewesen, einen Artikel als Brasilianisches Holz gekauft hatte, der in den öffentlichen Anzeigen, in den Fakturen u. s. w. als solches genannt war, sich aber nachher als eine andere Holzart von ganz untergeordnetem Werthe (was jedoch dem Verkäufer nicht bekannt gewesen) erwies, gegen den Käufer entschieden. Der Käufer hat die Pflicht, sich von der Beschaffenheit der Waare zu überzeugen, so weit dies seiner Beobachtung und seinem Urtheil möglich ist.

Es gilt aber als allgemeine Regel, daß jeder Theil verpflichtet ist, dem Andern wesentliche Umstände und Thatsachen mitzutheilen, wenn er weiß, daß der Andere sie nicht kennt und sie nicht offen und klar zu Tage und im Bereiche der Beobachtung des Käufers liegen. So z. B. ist ein Stallknecht nicht verpflichtet, zu sagen, daß ein Pferd blind ist, weil der Käufer dies sehen kann; aber der Verkäufer eines Schiffes, der einen versteckten Fehler desselben kennt, den der Käufer auch bei der größten Aufmerksamkeit nicht entdecken kann, ist verbunden, ihn auf diesen Fehler aufmerksam zu machen, widrigenfalls der Verkauf als Betrug anzusehen und ungültig ist; — Betrug macht alle Contrakte null und nichtig.

In einigen Staaten bestimmen die Gesetze zur Verhütung von Betrug und Meineid, daß alle Verträge, die nicht innerhalb eines Jahres erfüllt werden sollen (einschließlich der Contrakte über den Verkauf von Waaren) schriftlich und von beiden Partheien oder deren dazu befugten Agenten unterzeichnet sein müssen; aber auch ohne Rücksicht hierauf ist es unzweifelhaft besser, alle Contrakte schriftlich abzumachen, besonders da, wo die Erfüllung nicht unmittelbar dem Abschluß folgt, sondern wo erst Wiegen, Messen oder Nachzählen nothwendig ist, ehe die Rechnung aufgemacht werden kann, weil in diesen Fällen das Gesetz nicht klar darüber spricht, wessen Eigenthum, ob des Käufers oder Verkäufers, die Waaren in der Zwischenzeit sind. Unter allen Umständen muß diejenige Parthei, welche einen definitiven Verkauf behauptet, der Jury den Beweis liefern, daß ein solcher stattfand, was ohne ein Memorandum, welches von der zu belastenden Parthei unter-

zeichnet ist, schwer halten würde. Man beugt dadurch Differenzen vor, die, wenn auch nicht unredlicher Weise herbeigeführt, doch nichts desto weniger unangenehm sind. Bei der Anfertigung schriftlicher Contrakte und Verträge muß man jedoch stets Sorge tragen, daß sie alles Wesentliche vollständig enthalten und daß Nichts der mündlichen Verständigung der Partheien überlassen bleibt, weil das Gesetz keine mündlichen Ergänzungen und Erklärungen zuläßt, welche mit dem schriftlichen Vertrage im Widerspruch stehen. Ein mündlicher Beweis ist nicht zulässig, um den schriftlichen Bestimmungen eines Vertrages zu widersprechen, sondern nur da, wo es gilt, den ganzen Contrakt als betrügerisch oder ungesetzlich zu erklären. Alle Verhandlungen, welche dem Abschluß des Geschäfts vorhergingen oder neben dem schriftlichen Vertrag gepflogen wurden, werden als in dem schriftlichen Vertrag mit eingeschlossen betrachtet.

Dies sind einige von den leitenden gesetzlichen Grundsätzen, welche den Abschluß von Kaufscontrakten regeln. Wenn Laien populäre Bücher über gesetzliche Bestimmungen zu Rathe ziehen, so sollten sie stets eingedenk seyn, daß jedes einzelne Wort seine bestimmte Bedeutung hat, und wo bei Aufstellung einer allgemeinen Regel Worte wie: if, but, unless, provided u. s. w. vorkommen, da muß man ja nicht glauben, daß sie unwesentlich und gleichsam nur als Redeschmuck gebraucht sind; sie haben vielmehr stets eine wichtige Bedeutung und bezeichnen entweder ein wesentliches Erforderniß oder eine Ausnahme von der Regel.

Unsere Gerichtshöfe geben diesen allgemeinen Regeln gewöhnlich eine sehr weite Auslegung und nehmen, wo im Contrakt nicht ausdrücklich etwas Anderes bestimmt ist, an, daß die Partheien bei Schließung des Contraktes die allgemeine Regel im Auge gehabt haben. Z. B. wenn A an B, einen Storehalter, ohne Angabe des Preises das Verlangen stellt, ihm ein Stück Leinwand zu schicken, und B schickt die Leinwand und berechnet sie mit 80 Cents per Yard, so nimmt das Gesetz an, daß A, eben so als wenn er sich schriftlich dazu bereit erklärt hätte, verpflichtet ist, die Waare zu diesem Preis zu nehmen, vorausgesetzt, daß dieser Preis nicht ein verhältnißmäßig hoher sey. Wenn Jemand Arbeiter beschäftigt, ohne einen bestimmten Lohn mit ihnen abzumachen, so nimmt das Gesetz an, daß er gesonnen ist, dasjenige zu bezahlen, was ihre Dienstleistungen billigerweise werth sind. Nach denselben Grundsätzen wird Jemand, an den zufällig für einen Dritten Geld gezahlt oder an den zufällig eine Ladung Waaren für einen Dritten abgeliefert wird, als Bevollmächtigter für jenen Dritten betrachtet, und die Annahme des Geldes oder der Waare legt ihm stillschweigend die Pflicht auf, das Geld oder die Waaren an den rechtmäßigen Eigenthümer zu bezahlen oder abzuliefern. In gewissen Fällen, wo ich im Interesse und Nutzen eines Andern Geld ausgebe, und in allen Fällen, wo dies auf sein Ersuchen geschieht, nimmt das Gesetz an, daß es sein Wille ist, dasselbe zu erstatten, obgleich über solche Erstattung nichts verabredet oder festgestellt seyn mag. Wenn A aus Unachtsamkeit eine Schuld des B an C bezahlt und nachher bei Entdeckung des Irrthums eine Erstattung des Betrags verlangt, so ist C zu

Wiedererstattung verpflichtet, denn das Gesetz nimmt an, daß er für den Fall eines Mißverständnisses dazu bereit war. Agenten, Spediteure und Expreß-Compagnien ꝛc. übernehmen durch die Annahme von Gütern, die ihnen anvertraut werden, stillschweigend die Verpflichtung, solche Sorgfalt auf dieselben zu verwenden, die der Eigenthümer selbst gewöhnlicher Weise anwenden würde.

Wir können unsere Bemerkungen über Kauf und Verkauf nicht besser beschließen, als wenn wir „Lord Bacon's Bemerkungen über Geschäfts-Angelegenheiten" hier anführen. Man sollte dieselben stets im Gedächtniß haben, theils um seine eigenen Handlungen darnach zu regeln, theils zum Schutz gegen Andere. Bacon sagt: „Es ist im Allgemeinen besser, Geschäfte mündlich abzuschließen als brieflich, und besser durch die Vermittelung eines Dritten als persönlich. Briefe sind zweckmäßig, wenn Jemand eine schriftliche Antwort erhalten will, oder wenn es später wünschenswerth seyn möchte, auf den eigenen Brief Bezug zu nehmen, oder wo man bei mündlicher Mittheilung unterbrochen, oder nur halb verstanden zu werden fürchtet. Persönlich zu unterhandeln ist zweckmäßig, wenn unser Aeußeres Achtung einflößt oder in delikaten Fällen, wo ein Blick auf die Haltung Dessen, mit dem wir sprechen, uns sagt, wie weit wir zu gehen haben; und im Allgemeinen, wo Jemand sich die Freiheit bewahren will, zurückzuhalten oder sich zu erklären. Unterhandelt man durch einen Dritten, so ist es besser einen einfachen Mann zu wählen, welcher pünktlich bestellt was ihm aufgetragen wird, und mit klaren Worten Bescheid bringt, als Leute, welche listig und verschlagen sind und aus den Geschäften anderer Leute sich selbst Sporteln machen wollen. Man verwende ferner solche Leute, die mit Lust und Liebe dem Geschäft angehören, in dem sie thätig sind, denn das fördert ungemein. Man verwende für jedes Geschäft den passenden Mann, z. B. einen Entschiedenen, wo eine Beschwerde zu verhandeln ist; einen Beredten, um Jemanden zu überzeugen; einen Listigen, um Ermittelungen anzustellen u. s. w. Man verwende solche Leute, welche schon Beweise ihrer Brauchbarkeit gegeben haben, denn Das flößt Vertrauen ein und veranlaßt sie, das in sie gesetzte Vertrauen zu rechtfertigen. Es ist besser, Jemanden, mit dem man zu thun hat, erst zu sondiren, als mit der Thüre ins Haus zu fallen; ausgenommen wenn man ihn durch eine plötzliche Frage überraschen will. Es ist besser, mit solchen Leuten zu thun zu haben, die vorwärts wollen, als mit solchen, die ihr Schäfchen bereits ins Trockne gebracht haben."

„Die Menschen zeigen sich am wahrsten in der Leidenschaft und bei unerwarteten Ereignissen, oder aus Nothwendigkeit, wenn sie etwas wollen und keinen schicklichen Vorwand finden können, es auszusprechen. Wenn man von Jemand etwas erreichen will, so muß man seine Natur und seine Gewohnheiten kennen und ihn darnach behandeln, oder seine Absichten, und ihn so überzeugen; oder seine Schwächen und Mängel und ihm Achtung einflößen; oder Diejenigen, welche Einfluß auf ihn haben und ihn durch diese leiten. Hat man mit schlauen Leuten zu thun, so muß man stets ihre Absichten im Auge behalten und darnach ihre Worte beurtheilen; auch thut man wohl, wenig zu ihnen zu sprechen und was man zu ihnen sagt, muß

gerade dasjenige seyn, woran ihnen am wenigsten gelegen ist. In schwierigen Angelegenheiten, muß man nie in einem Tage säen und erndten wollen, sondern man muß das Geschäft erst anbahnen und es dann allmählig zum Abschluß bringen."

Versicherungen. Sobald man Waaren gekauft oder empfangen hat, müssen sie versichert werden. Neuere Schriftsteller betrachten Versicherungen als eine moralische Verpflichtung in allen denjenigen Fällen, wo das Interesse des Gläubigers durch Vernachlässigung gefährdet werden kann. Sie urtheilen folgendermaßen: „Ein Kaufmann, welcher mit fremdem Kapital sein Geschäft betreibt, handelt nicht rechtschaffen, wenn er sich einem Verluste aussetzt, der ihm die Möglichkeit nehmen könnte, seine Verpflichtungen zu erfüllen. Jemand der $1000 eigenes Kapital besitzt und $1000 borgt, kann mit gutem Gewissen nicht so ausgedehnt spekuliren, daß er, falls seine Erwartungen nicht erfüllt würden, $1200 verlieren könnte. Solche Spekulation ist unrechtlich, gleichviel ob sie gut oder schlecht einschlägt, weil man dabei das Eigenthum Anderer ohne deren Zustimmung aufs Spiel setzt. Nach denselben Grundsätzen, folgern sie, ist es auch Unrecht, in allen denjenigen Fällen nicht zu versichern, wo, wenn die Häuser oder Waaren durch Feuer zerstört würden, der Kaufmann nicht im Stande seyn würde, seine Gläubiger zu befriedigen; und zwar besteht das Unrecht nicht in dem wirklichen Verlust, sondern darin, daß man das Eigenthum Anderer der Gefahr des Verlustes aussetzt. Es giebt nur zwei Wege, sagen sie, um dem Anspruch der Rechtlichkeit zu genügen; der eine ist: zu versichern, der andere besteht darin, daß man die wirklichen Eigenthümer davon in Kenntniß setzt, daß keine Versicherung gemacht ist und es ihnen dann überläßt, das Risico zu übernehmen. Sey dem wie ihm wolle, die Kosten der Versicherung sind geringfügig und stehen mit dem Gefühl der Sicherheit, welches aus der Versicherung entspringt, in keinem Vergleich. Es unterliegt wohl keinem Zweifel, daß jeder vernünftige Mann den Nutzen der Versicherung und die Pflicht dazu einsehen muß, dennoch wird dieselbe oft vernachlässigt und die Ursache der Vernachlässigung ist gewöhnlich die Verzögerung. Man schiebt die Sache von einem Tag zum andern hinaus, bis man nach und nach sicher wird, dann fängt man an zu berechnen, wie viel man durch die Nichtversicherung erspart hat, und zuletzt giebt man die Absicht zu versichern wieder ganz auf. Andere, denen das Geld knapp ist, denken, sie können nicht füglich das Geld für die Prämie entbehren. Möge Jeder bedenken, daß jede Verzögerung gefahrdrohend ist. Nur Männer, die großes Eigenthum besitzen, wie Girard oder Longworth in Cincinnati, können allenfalls Versicherungen unterlassen, denn bei ihnen würde ein gelegentlicher Verlust von einem oder zwei Häusern nicht soviel ausmachen, als die Versicherungs-Prämie auf ihr ganzes Eigenthum. Leute aber, die nur wenig Grundeigenthum besitzen, können so nicht rechnen; sie vielmehr müssen nicht nur ihre Häuser, sondern auch ihre Waaren versichern und nicht allein ihre Wohnhäuser, sondern auch die Möbel in denselben.

Aber Vorsicht ist bei der Wahl einer Versicherungs-Gesellschaft zu empfehlen. Es giebt in allen Theilen unseres Landes gute und schlechte, ehrenwerthe und un-

ehrenwerthe, und wenn man eine Wahl trifft, so sollte man seine Aufmerksamkeit besonders darauf lenken, soviel wie möglich zu erforschen, in welcher Weise die Gesellschaften ihre Verluste mit Leuten geordnet haben, die nur einen geringen Einfluß haben. Die Hauptklage über Versicherungs-Anstalten aller Art, betrifft die Neigung derselben, die Bezahlung der Schäden durch Spitzfindigkeiten und Prozesse zu verweigern. Leute von großem Einfluß und solche von denen bekannt ist, daß sie sich nicht über den Löffel barbieren lassen, werden Niemals Gelegenheit haben, über dergleichen Klage zu führen; allein eine aufmerksame Beobachtung der Verhandlungen in den Gerichtshöfen zeigt, daß Leute von weniger Einfluß gerechte Ursache zur Beschwerde haben. Anstalten, welche nur die geringste Neigung zu dergleichen zeigen, sollte man mit so schwarzer Dinte bezeichnen, wie Benton gebrauchte, um die tadelnden Beschlüsse gegen General Jackson auszustreichen.

Lebens-Versicherungen sind eine Einrichtung der Menschen — oder wie Einige behaupten, des Teufels, da, nach Salomo's Ausspruch „nichts Neues unter der Sonne ist." Sie sind eine ältere Erfindung, als die kaufmännischen Agenturen und bedeutend besser als diese. Es war im Jahre 1706, als die erste Lebens-Versicherungs-Gesellschaft, die „Amicable," unter mancherlei ungünstigen Vorbedeutungen ins Leben trat, und heftige Denunziationen, daß man dadurch der Vorsehung ins Gesicht schlage, ließen sich damals vernehmen. Ihr Plan war, junge und alte Leute, Kranke und Gesunde, zu einer und derselben Prämie von fünf Prozent jährlich und sieben Prozent Eintrittsgeld zu versichern, und sie hatte einen guten Erfolg. Andere Anstalten folgten bald nach, in England und anderen Theilen Europas, nur Frankreich erklärte sie für ungesetzlich, weil es eine Beleidigung „gegen den öffentlichen Anstand" sey, einen Preis auf das Leben eines freien Mannes zu setzen, welches über allen Werth erhaben sey.

Das System der Lebens-Versicherungen ist jetzt in ganz Europa eingeführt und es hat auch in den Ver. Staaten schnell an Gunst zugenommen; ihre Lobredner hier hatten das ganze Feld der Beweise für sich, bis kürzlich ein Banquier aus dem Norden herausgefunden hat, daß ihre Vortheile gleich den Fußstapfen um ein Schlachthaus herum, diejenigen, welche in dasselbe hereintreten wollen, mahnen sollten, daß der Strom innerhalb den Strom außerhalb übertrifft. Er sagt, daß ein Mann von 25 Jahren, welcher sein Leben zu $5000 versichert, wofür er eine jährliche Prämie von $80 zahlt, (die Zinsen mitgerechnet) in vier und zwanzig Jahren einige $30 mehr bezahlt, als seine Familie bei seinem Tode erhält und daß er, wenn er bis zum fünf und siebzigsten Jahre lebt, mit Kapital und Zinsen, etwas über $35,000 bezahlt.

Aus diesem Grunde schlägt er vor, daß man diese Prämie lieber in eine Spar-Kasse legen sollte. — Dies würde unzweifelhaft besser seyn, wenn wir gewiß seyn könnten, daß wir noch vier und zwanzig oder fünfzig Jahre leben würden; aber ohne diese Gewißheit bringt ein Mann von geringem Vermögen das Wohl seiner Familie in Gefahr, wenn er die Versicherung seines Lebens unterläßt; denn wir

wissen nicht, wenn unser Ende kömmt. Aber außerdem wird Jemand sicher nicht eine so hohe Summe ausgeben dürfen, wenn er in einer gegenseitigen Versicherungs-Gesellschaft sich versichert, vielmehr wird er bei einer solchen, durch die hinzukommenden Dividenden, die versicherte Summe noch erhöhen.

Spar-Kassen und Lebens-Versicherungs-Gesellschaften sind beide schätzbar und empfehlenswerth und man handelt weise, wenn man sich beider bedient. Der Mann, welcher seiner Familie bei seinem Tode $10,000 zu hinterlassen beabsichtigt, sollte sein Leben mit $5000 versichern und jedesmal, wenn er die Prämie dafür bezahlt, zugleich einen gleichen Betrag in einer Spar-Kasse deponiren, dann kann er gewiß seyn, in jedem Falle seine Familie gegen Mangel zu schützen. Die Einwendungen, die man gegen Spar-Kassen macht, sind, daß sie keine Sicherheit für den Fall eines frühen Todes gewähren; daß es in schlechten Zeiten oft schwer wird, das Depositum zu vergrößern; daß es oft eine große Willenskraft erheische, das Eingelegte nicht wieder herauszunehmen und zu verbrauchen, und daß sie zur Knickrigkeit anregen. Lebens-Versicherungen sind von diesen Einwendungen frei, und in ihren Grundsätzen unbedingt gut; aber sie bedürfen ebenfalls noch mancher Verbesserung und größeren Schutzes durch das Gesetz.

Es giebt drei Arten von Lebensversicherungs-Gesellschaften. Die ersten und ältesten sind die Aktien-Compagnien (Joint-Stock-Companies). Sie sind in derselben Weise eingerichtet, wie andere Aktien-Compagnien, haben ein wirklich eingezahltes Baar-Kapital, versichern auf gewisse feste Summen, ohne Theilnahme am Gewinn, welcher nur den Aktien-Inhabern zu Gute kömmt und an diese vertheilt wird. Ihr besonderer Vortheil besteht in der Sicherheit durch das gezeichnete und wirklich eingezahlte Baar-Kapital, und wo dies nicht durch die Gesetzgebung des Staats beschränkt ist, auch in dem Privatvermögen der Aktionäre. Bei incorporirten Gesellschaften sind jedoch die Aktionäre nicht über den Betrag ihrer Aktien hinaus verantwortlich; es sey denn, daß dies in ihrem Charter oder den Nebengesetzen ausdrücklich bestimmt ist. Die „Massachusetts Hospital Life Insurance und Trust Company von Boston" ist eine solche Actien-Compagnie und wurde im Jahre 1818 mit einem Kapital von $500,000, die in fünftausend Aktien vertheilt waren, etablirt. Kein Aktionär ist über den Betrag des von ihm gezeichneten Kapitals hinaus verantwortlich.

Die zweite Art ist gemischter Natur; sie sind ebenfalls Aktien-Compagnien mit seinem eingezahlten Baar-Kapital; aber, anstatt beim Ableben des Versicherten nur eine bestimmte versicherte Summe zu geben, vertheilen sie, nachdem die Aktien-Inhaber die einfachen jährlichen Zinsen erhalten und ein Reservefonds abgesetzt ist, den Rest des reinen Gewinnes unter Diejenigen, welche Policen für Lebenszeit herausgenommen haben, und zwar gewöhnlich in dem Verhältniß, daß ein Drittel an Aktien-Inhaber, und zwei Drittel an die Versicherten gezahlt wird. Sie vereinigen die Vortheile der Sicherheit des eingezahlten Baar-Kapitals mit der Theilnahme am Gewinn. Eine Gesellschaft dieser Art ist die „Girard Life Insurance Annuity and

Trust Company in Philadelphia," welche Versicherungen auf das Leben gesunder Personen macht, die nicht in einem das Leben oder die Gesundheit gefährdenden Beruf engagirt sind und innerhalb der bewohnten Theile der Ver. Staaten nördlich von der südlichen Grenze von Virginien und Kentucky, oder innerhalb der bewohnten Theile von Canada, New Schottland und New Brunswick, wohnen.

Die dritte Art ist die gegenseitige (Mutual Insurance Co.), die in ihren Grundsätzen und ihrer Organisation den gegenseitigen Feuer- und See-Versicherungs-Gesellschaften gleich ist. Die Incorporations-Acte bestimmt gewöhnlich, daß die Compagnie nicht eher eine Police ausgeben darf, bis eine gewisse Summe, etwa fünfmalhunderttausend Dollars gezeichnet wurde, deren Prämie das arbeitende Kapital ist. In solchen gegenseitigen Gesellschaften wird der ganze Gewinn, nach Abzug der Verwaltungskosten und eines Sicherheitsfonds, unter die Versicherten vertheilt. Jeder Versicherte ist während der Dauer seiner Police ein Theilnehmer am Geschäft, und ist somit zugleich Versicherer und Versicherter. Obgleich diese Anstalten kein vorher eingezahltes Baar-Kapital besitzen, so hat die Erfahrung doch genugsam bewiesen, daß sie eben so sicher sind wie die Anderen, da jeder Versicherte ein Interesse an ihrem Gedeihen hat, und sie außerdem in hohem Grade populär und nützlich sind. Es giebt viele Gesellschaften dieser Art, und um eine ganz ausgezeichnete zu erwähnen, führen wir die „Mutual Life Insurance Company of New York" an, welche die älteste ist und ein Kapital von über $2,000,000*) besitzt.

Will man sich versichern, so muß man bei der Wahl einer Gesellschaft zuerst auf ihre Sicherheit und darauf sehen, ob sie in dem Ruf guter Verwaltung steht, was die Hauptsache ist; und dann muß man besondere Sorgfalt darauf verwenden, die Fragen in Betreff der Krankheiten, welche man gehabt hat, genau zu beantworten, damit nichts ausgelassen werde, es sei wesentlich oder unwesentlich. Es ist besser, lieber gar nicht zu versichern, als eine Reihe von Jahren hindurch die Prämie zu bezahlen und sich der Gefahr auszusetzen, daß nach dem Tode die Police für ungültig erklärt werde und die Familie trotz der jahrelang gezahlten Prämie dann doch in Dürftigkeit zurück bleibe. Ich möchte Jedem, der mit den Gesetzen nicht ganz vertraut ist, rathen, ehe er eine Police unterzeichnet, seinen Anwalt zu Rathe zu ziehen, wie es in jedem wichtigen Falle geschehen sollte. Ich sage seinen Anwalt und nicht einen fremden, denn eine große Zahl derselben sind insgeheim mit den Versicherungsgesellschaften liirt und erhalten eine Commission für jede Versicherung, welche durch ihren Einfluß bewirkt wird. Wer dies befolgt, wird schwerlich in den Fall gerathen, eine Police anzunehmen, welche eine Bestimmung wie z. B. die folgende enthält: „Die Gesellschaft verpflichtet sich, innerhalb dreier Monate nach dem Tode die versicherte Summe zu zahlen, vorausgesetzt, daß alle Angaben, Erklärungen, Zeugnisse und Dokumente, welche die Basis der Versicherung bilden oder in Bezug auf die Versicherung bei ihr niedergelegt sind, in

*) Jetzt bereits $3,250,000.

jeder Hinsicht als wahr befunden werden." Diese Zeugnisse und Dokumente, welche die Basis der Versicherung bilden und bei der Compagnie niedergelegt sind, enthalten aber außer den eigenen Angaben des Versicherten noch die Angaben eines Freundes, auf den man sich bezogen hat, die Angaben des Arztes des Versicherten, so wie die Angaben des Arztes der Gesellschaft, also Angaben, die der Versicherte zum Theil niemals gesehen hat und deren Inhalt er nicht kennt. Alle diese Papiere bilden die Basis der Versicherung und werden als solche betrachtet, so daß die Police ungültig ist, wenn irgend eine wichtige Mittheilung unterlassen worden ist.

Die Gesellschaften selbst lassen sich nicht darauf ein, eine von ihnen behauptete falsche Angabe oder Auslassung zu beweisen; sondern wenn es ihnen einfällt, die Zahlung der versicherten Summe zu verweigern, so hat die Familie des Verstorbenen oder wer sonst der Eigenthümer der Police seyn mag, einen Prozeß einzuleiten und vor Gericht und der Jury zu beweisen, daß der Verstorbene von seiner Kindheit an nie eine von den Krankheiten oder Krankheits-Symptomen, die in dem Versicherungs-Antrage genannt sind, gehabt habe. Die Gesellschaften werfen also die Last der Beweisführung, obgleich sie alle Data in Händen haben, auf denjenigen, der die Ansprüche auf die versicherte Summe erhebt, und dieser ist in die sonderbare Lage versetzt, zu beweisen, daß die Beschuldigung der Compagnie, auf welche hin sie die Zahlung verweigert, *nicht* wahr ist.

Dies ist bei den Londoner Versicherungsanstalten etwas Gewöhnliches, nicht aber, soviel ich weiß, die Praxis der amerikanischen. Es ist bekannt, daß sie alle ihre Verluste im Allgemeinen mit großer Liberalität ordnen, und in dieser Beziehung giebt auch schon die große Conkurrenz eine gewisse Sicherheit. Dennoch aber sollte ein vorsichtiger Mann keine Police annehmen, welche jahrelang zu laufen und keine bessere Garantie hat, als die Liberalität einer Gesellschaft. Die Policen, welche ich gesehen habe, machen die Wahrheit der eigenen Angabe des Versicherten zur Basis des Contraktes, was auch viel vernünftiger ist. Alle Versicherungsgesellschaften aber sollten den Grundsatz der „London Indisputable" annehmen, welcher dahin geht, daß jede Police, welche durch die Compagnie ausgegeben wird, *unwiderruflich* und *unbestreitbar* ist, und daß die Thatsache der Ausgabe der Police der vollständige Beweis für ihre Gültigkeit ist. Gesellschaften, welche diesen Grundsatz annehmen, verdienen, wenn alle andern Bedingungen gleich sind, unbedingt den Vorzug.*)

*) Nach den bekannten Northampton Tafeln wird die wahrscheinliche Lebensdauer (und darauf basiren sich die verschiedenen Prämien-Sätze der Lebens-Versicherungs-Gesellschaften) in kurzer Weise so berechnet, daß man das augenblickliche Alter eines Menschen von der Zahl 86 abzieht und den Rest dann durch 2 dividirt. Darnach wird Jemand, der das vierzigste Jahr überlebt hat, wahrscheinlich noch 23 Jahre älter werden, denn 40 von 86 bleibt 46, und dies durch 2 dividirt giebt 23. Die wahrscheinliche Lebensdauer ist bei der Geburt fünf und zwanzig Jahre, und nachdem das erste Jahr zurückgelegt ist, zweiunddreißig. Diese zwei Sätze sind Ausnahmen von der Regel. Daß diese durch unzählige Vergleiche gewonnene Regel sich nur auf den gesunden Menschen bezieht und beziehen kann,

Wir verlassen nun den ersten Theil unserer Aufgabe, und gehen zur Beantwortung der Frage über: wie man sich Kundschaft erwirbt.

Achtes Kapitel.

In den fortschreitenden Stadien der Civilisation hat man die Beobachtung gemacht, daß die Menschheit viele irrige Meinungen angenommen und viele Thorheiten begangen hat; aber man kann nicht sagen, daß man zu irgend einer Zeit die Hände in den Schooß gelegt hat, um in Unthätigkeit auf das Glück zu warten. Schwerlich haben Geschäftsleute je den Gedanken gehabt, daß es hinreichend sei, ein Gewölbe oder einen Store aufzumachen und ihn mit Waaren auszustatten, vielmehr ist es stets ein wichtiger Gegenstand ihrer Aufmerksamkeit gewesen, solche Schritte zu thun, welche geeignet waren, das Publikum von der Natur ihrer Geschäfte zu unterrichten und die Aufmerksamkeit desselben für letztere anzuregen. In der Mitte des siebzehnten Jahrhunderts machten die Ladeninhaber von London ihr Geschäft noch durch Ausrufen bekannt, und die Eigenthümer riefen vor ihren Thüren: „was suchen Sie?“ und führten dann alle die Artikel an, womit sie handelten, und wenn sie selbst sich müde geschrieen hatten, so wurde dieses Ausrufen durch ihre Lehrlinge fortgesetzt und so die Stadt zu einem wahren Babel gemacht.

Auf diese Aera folgte die der Schilder, welche der Geist des Zeitalters sehr bald mit allen nur erdenklichen Devisen ausschmückte. Malereien, Vergoldungen, wilde Schweinsköpfe, fliegende Drachen und fliegende Schwäne waren die gewöhnlichsten Embleme. Als die Buchdruckerkunst sich mehr ausgebildet hatte, erblickten gewandte Leute in ihr ein Mittel, die Aufmerksamkeit des Publikums zu erregen; man fand, daß man so nicht allein seinen Namen und seine Hausnummer, sondern auch eine ganze Liste der vorräthigen Artikel mit ihren Preisen bekannt machen könnte; man kam darauf, daß man in dieser Weise nicht nur die Aufmerksamkeit der Vorübergehenden, sondern auch die entfernter und in anderen Orten lebender Leute auf sich ziehen könne. Unsere Zeit ist die Zeit der Inserate, und wirklich kann man keine bessere Art und Weise, Käufer anzuziehen, empfehlen; durch sie haben schon Leute werthlose Artikel verkauft und sind dabei reich geworden, warum sollten also nicht diejenigen, welche werthvolle Artikel verkaufen, sich dieses Mittels bedienen, um Absatz zu erzielen? Ein ausgebreitetes Annoncirungssystem wird unabänderlich von Leuten befolgt, welche nur mit Lumpereien handeln, und es führt zum gewünschten Ziele; um wie viel nützlicher muß es also nicht seyn, wenn man nützliche und werthvolle Artikel zu verkaufen hat, die sich dann noch von Mund zu Mund weiter

der naturgemäß lebt und nicht eine die Gesundheit untergrabende und das Leben verkürzende Beschäftigung hat, versteht sich von selbst.

empfehlen. Annonciren und Höflichkeit gegen Kunden sind die wichtigsten Mittel zur Erwerbung von Kundschaft. Bekanntmachungen ziehen Kunden an; die Fähigkeit, ihre Wünsche zu erfüllen, befriedigt sie und Höflichkeit veranlaßt sie zu kaufen und wiederzukommen.

Für jeden Kaufmann oder Ladenbesitzer, der im Stande ist, seine Kunden gut und billig zu bedienen, ist die Aufgabe, bekannt zu werden, ein Gegenstand von hoher Bedeutung. Wenn der Kreis seines Geschäfts auf die Gegend beschränkt ist, in der er lebt, so sollte er es nicht versäumen, jede Familie, die in diesem Kreise wohnt, davon in Kenntniß zu setzen, was er führt und unter welchen Bedingungen er verkauft. Es ist thöricht hierbei von den Kosten als einem Hinderniß zu sprechen, denn ebenso gut könnte man der Kosten wegen unterlassen, seine Waaren unter Dach und Fach zu bringen, sie gegen Diebe sicher zu stellen, oder sich gar nicht darum kümmern, ob sie Käufer finden oder nicht. Alle anderen Geschäftskosten werden vergeblich oder mit einem wenig entsprechenden Nutzen gemacht seyn, so lange das wesentlichste Mittel, Absatz oder Kunden zu erzielen, vernachlässigt oder versäumt wird. Berechtigt ihn die Lage seines Geschäfts und seine Vorräthe, seinen Absatz nur in seinem Wohnort oder seiner Nachbarschaft zu erwarten, so würde ein Mann thöricht handeln, im ganzen Staate zu annonciren; aber die Ausgaben für umfassende Bekanntmachung in seinem bestimmten Geschäftskreise darf er nicht scheuen. Ebenso verhält es sich mit dem Engroshändler, welcher darnach strebt, die Kundschaft seines Staates oder der ganzen Union zu erhalten; wenn er im Stande ist, einen so ausgedehnten Wirkungskreis unter günstigen Bedingungen zu versorgen und zu befriedigen, so kann er sich der Ausgaben nicht entschlagen, welche nöthig sind, um Denen, die er zu seinen Abnehmern wünscht, mitzutheilen, welche Vorräthe er hat, seine Preise und die Gründe, weshalb man von ihm beziehen sollte, u. s. w.; er kann sich dieser Ausgabe nicht entschlagen, wenn er nicht geradezu Unfähigkeit im Urtheil documentiren und jene verschwenderische Pfennigfuchserei an den Tag legen will, welche den Pfennig, der einen Thaler einbringen würde, auszugeben sich hundertmal bedenkt, Thaler aber, die keinen Pfennig einbringen, wegwirft. Unterläßt er die Ausgaben, die nothwendig sind, um sein Geschäft genügend bekannt zu machen und ihm einen solchen immer wachsenden Abnehmerkreis zu sichern, wie seine Geschäftslage und seine sonstigen Einrichtungen und Engagements es bedingen, so verschwendet er geradezu, denn er vermehrt dadurch seine Ausgaben für Ladenmiethe, Licht, Heizung, Gehalte ꝛc., um ein, drei, fünf, ja in manchen Fällen bis zehn Procent auf seine wirklichen Verkäufe im Verhältniß zu dem Absatz, den er machen könnte, wenn er in seinen Bekanntmachungen nicht geizte. Er raubt sich selbst den Nutzen, den er haben könnte, er jagt ihn seinen, die Dinge richtiger beurtheilenden Concurrenten zu, und muß sich endlich im Bewußtsein seiner Untüchtigkeit mit jenen zu rivalisiren, in die zweite oder dritte Reihe seines Faches zurückziehen, während er der Erste hätte seyn können. Manche Menschen, die genug zu annonciren haben, sind auch so engherzig, ihre Annoncen auf Journale ihrer Confes-

sion oder Parthei zu beschränken. Wenn sie nur mit Leuten desselben Glaubens oder derselben politischen Partei verkehren *wollen*, so ist dagegen nichts zu sagen; wollen sie aber das ganze Publikum zu Kunden haben, so sollten sie anders verfahren. Es giebt auch Manche, die es lieben, in Zeitungen und Plakaten als Witzlinge oder Dichter zu erscheinen und mit schlechten Versen, mit noch schlechteren Witzen oder durch gar nicht zur Sache gehörige Anfangssätze die Aufmerksamkeit des Publikums auf ihre Bekanntmachungen zu lenken. Ist es ihr Zweck, eine nicht beneidenswerthe Berühmtheit zu erlangen oder belacht zu werden, so ist dies der richtige Weg dazu; wenn aber Geschäft ihr Zweck ist, so würden sie besser thun, sich der Geschäftssprache zu bedienen. Arlequinaden gehören in den Circus, vernünftige Männer aber sprechen wie sie handeln, nämlich: zur Sache. Lang dürfen Inserate nicht seyn, vielmehr sind kurze Inserate, in denen klar und erschöpfend gesagt ist, was gesagt werden soll, die besten.

Viele Geschäftsleute ahnen nicht, welche unermeßliche Veränderungen wenige Jahre in der Macht der öffentlichen Presse hervorgebracht haben. Vor wenigen Jahren noch war ein täglich erscheinendes Blatt, welches 3000 Abonnenten zählte, etwas seltenes; jetzt haben wir Zeitungen, welche täglich 40—50,000 Exemplare ausgeben, während die Abonnentenzahl anderer von Tag zu Tag zunimmt. Im Allgemeinen kann man annehmen, daß jetzt eine Annonce in einer Zeitung von vier bis zehn Mal so viel Personen gelesen wird, als eine solche Annonce zwanzig Jahre früher. Jetzt ist es ein Leichtes, eine Annonce innerhalb zweier Tage zur Kenntniß von hunderttausend Personen zu bringen, oder wenn man dieselbe in ein Dutzend Zeitungen einrücken läßt, zur Kenntniß von einer halben Million. Wenn es möglich ist, sich für einige Dollar eine solche Verbreitung einer Bekanntmachung zu verschaffen, und wenn es Leute giebt, die das thun, wie kann dann Derjenige, der es unterläßt, nur hoffen, ein neues Geschäft in die Höhe zu bringen? Ein altes Geschäft kann allenfalls auch ohne Bekanntmachungen bestehen, bis es seine Kunden nach und nach durch Todesfälle oder durch Wegzug verliert; aber derjenige, der jetzt ein Geschäft eröffnet, muß mit der Zeit fortgehen und zeitgemäße Vortheile benutzen, und unter diesen steht eine durchgreifende Bekanntmachung durch die öffentlichen Blätter jetzt mit oben an. Wer das Inseriren unterläßt, gleicht einem Manne, der nie auf Eisenbahnen oder Dampfbooten reisen, oder nie den Telegraphen zu seinen Mittheilungen benutzen will; er verschließt seine Augen dem Licht und besteht darauf, in fortwährender Finsterniß zu leben. Ein Einzelner kann dies auf seine eigene Gefahr hin thun, aber eine Gemeinschaft, eine ganze Klasse wird niemals so thöricht handeln. Wer die Vortheile von sich weist, welche das Inseriren gewährt, benachtheiligt sich selbst und überläßt die Vortheile, die er selbst haben könnte, seinen verständigeren Concurrenten.*)

*) Mancher sagt: Ich habe da allerdings eine neue Sendung Waaren bekommen, aber ich habe ja meine bestimmten Kunden und diese werden schon kommen — weshalb sollte ich inseriren? So sagt allerdings Mancher, aber er stellt sich damit eben so sehr im Licht, wie

Höflichkeit ist ebenfalls ein mächtiger Hebel in der Hand eines fähigen Mannes. Es bieten sich im Geschäftsleben mannigfache Gelegenheiten für einen Geschäftsmann dar, den Kreis seiner Freunde durch günstigen Eindruck bei Fremden zu vergrößern. Oft kommen Fremde in eine Handlung, um sich nach irgend Etwas zu erkundigen, und das sind Gelegenheiten, die man nicht unbenützt vorübergehen lassen sollte. Ein gescheidter, höflicher Mann wird in solchen Fällen nach seinem besten Wissen und bereitwillig ihren Nachfragen genügen, während ein Thor, wenn er nicht etwa eine Aussicht auf einen direkten Nutzen gewahrt, zur Antwort geben wird: er sey zu sehr beschäftigt. Da eine günstige Meinung des Publikums das Leben des Geschäftsmannes ist, so wird ein gescheidter Mann jede Gelegenheit ergreifen, die Zahl seiner Freunde zu vermehren, während ein Narr sich Leute, denen er bis daher gleichgültig war, zu Feinden machen wird.

Man erklärt Höflichkeit als die Kunst, den Leuten durch äußere Zeichen kund zu geben, daß wir sie schätzen. Höflichkeit giebt davon Zeugniß, daß Herz und Geist eines Mannes gesund sind. Sie ist nicht auf äußere Formen oder Redensarten beschränkt, noch kann sie durch bestimmte Regeln erlernt werden. Dieselbe Weisheit, welche ihren Werth erkennen läßt, giebt auch die Mittel für den äußeren Ausdruck an, und regelt das Benehmen.

Die Menschen sind von Natur höflich. Es giebt nichts Anmuthigeres in Geberden und nichts Einnehmenderes im Wesen, als ein wohlerzogenes Kind. Der Schöpfer scheint auf die Stirn eines solchen Kindes mit eigener Hand sein Zeichen geschrieben zu haben, um der Welt zu sagen: daß es zur Menschenfamilie gehört. Und diese Zeichensprache wird in allen Ländern und Zonen verstanden. Aber, wie es mit anderen Zeichen geschieht, so auch hier: die Menschen kratzen es aus und steigen zum Thier hinab: sie fälschen es und machen sich zu Thoren; sie poliren es, putzen es aus und nennen sich Herren. Höflichkeit hat eine große Aehnlichkeit mit der Natürlichkeit; sie wird öfter in niederen Hütten und unter bemoosten Dächern gefunden, als in den Prunkgemächern der Reichen.

Menschen, die in Städten leben, sind leicht geneigt unhöflich zu werden, geneigt, ihre Mitmenschen mit Rohheit und Verachtung zu behandeln; sie werden mit ihren Lastern und mit ihrem Elend vertraut, und verlieren leicht jene innere Rücksicht und Achtung, welche ein Mensch dem Anderen schuldig ist. Dieser Neigung tritt

er es thun würde, wenn er sein Geschäft nur den halben Tag offen hielte. Es ist wahr, seine alten Kunden mögen kommen, aber jeder neue, den er sich durch Inserate erworben haben würde, würde dazu beigetragen haben, die Vorräthe schneller umzusetzen, so daß er durch Bekanntmachung und durch Erwerbung neuer Kunden seine Vorräthe in der halben oder drei Viertel der Zeit wie früher abgesetzt und dadurch seinen Jahresgewinn um ebensoviel vergrößert haben würde. Seine Geschäftsunkosten für Miethe, Gehalte ꝛc. hatte er einmal auch bei dem bisherigen Umsatz zu tragen, während sie durch Verdoppelung des Umsatzes nur um ein sehr Geringes erhöht worden wären. Die Miethe, die Gehalte, die kleinen Ausgaben blieben fast dieselben wie früher, aber die Waaren würden in der halben Zeit verkauft und dadurch der Gewinn vermehrt worden seyn.

die Ausbildung des Geistes und des Herzens entgegen, und ich halte es für keinen geringen Vorzug des kaufmännischen Berufs, daß er die Höflichkeit fördert, wenn gleich dieselbe häufig nur eine äußerliche ist. Beweggründe sind für den Gesichtskreis des Sterblichen oft unerforschlich, aber von demjenigen, welcher kund giebt, daß er Anderen zu gefallen strebt, darf man annehmen, daß er Achtung für sie habe. Der Kaufmann der heutigen Zeit muß höflich seyn; die Zeit der groben Manieren ist vorüber, und heut zu Tage können grobe Leute nur da noch Glück machen, wo man — wie die Israeliten in der Wüste das Manna auffammelten — Golddollars auflesen kann. Aus Orten, wo das Gold nicht auf der Straße liegt, muß die Concurrenz sie vertreiben. Zu Viehtreibern mögen sie passen, aber nicht zu Geschäftsleuten.

Höflichkeit ist nichts Unwichtiges, wie es überhaupt gar nichts Unwichtiges in geschäftlichen Dingen giebt. Kleine Ursachen haben oft große Wirkungen, und Jeder, der sich aus einer niedrigen Stellung emporgearbeitet hat, kann, wenn er sich die Mühe nehmen will, genau die Periode in seinem Leben nachweisen, wenn der Umschwung seiner Verhältnisse eintrat; und wenn er aufmerksam prüft, so wird er finden, daß derselbe mit einem ganz gewöhnlichen Umstande in Verbindung stand, oder durch ein ganz geringes Ereigniß veranlaßt worden ist. Eines Morgens kam ein alter, armer Soldat in den Laden eines Friseurs, der mit seinen Kunden sehr beschäftigt war und bat um eine Unterstützung, indem er erzählte, daß er über seinen Urlaub ausgeblieben sey, und daß, wenn er nicht die Mittel habe, einen Platz auf der Post-Kutsche zu nehmen, ihn eine schwere und erniedrigende Strafe erwarte. Der Friseur hörte seine Geschichte aufmerksam an, und gab ihm eine Guinee. „Segne Euch Gott!“ stammelte der Veteran, indem er den Friseur erstaunt und dankend anblickte. „Aber, wie soll ich Euch dies zurückzahlen? Ich habe nichts in der Welt als dies,“ und dabei zog er ein schmutziges Stück Papier aus seiner Tasche. „Es ist ein Recept zu einer Stiefelwichse und das Beste, was ich je gesehen habe; ich habe manche halbe Guinee von den Offizieren dafür bekommen und viele Flaschen davon verkauft; vielleicht können sie es benützen und für die Güte, die Sie dem armen Soldaten erwiesen haben, etwas daraus gewinnen.“ Jenes schmutzige Stück Papier aber war das Recept der jetzt in England so berühmten Wichse von Day und Martins und der Friseur, welcher dem armen Soldaten die Guinee gab, ist der reiche Day, dessen Fabrik eine Zierde von London ist, und dessen Palast in Regent's Park an Pracht mit den Palästen des Adels wetteifert.

Es ist eine weise Einrichtung der Vorsehung, daß wir den rechten Augenblick nicht vorher kennen, sondern uns mit Grundsätzen und Kenntnissen ausrüsten müssen, welche die Weisheit im Strome der Zeiten aufgebaut hat, um dann zu jeder Zeit, wenn der rechte Augenblick kommt, bereit zu seyn, die günstige Gelegenheit zu ergreifen. Wäre es anders, so würden wir kein Interesse haben, weise und richtig zu handeln, sondern uns der Trägheit und Nachlässigkeit überlassen.

Man sollte nie vergessen, daß die Beziehungen im Geschäftsleben sich unaufhörlich verändern. Wer uns heute fremd ist, kann morgen unser Gläubiger sein, und der,

welcher noch vor einer Woche uns als ungestümer Gläubiger gegenüberstand, kann acht Tage später ein unglücklicher Schuldner seyn. Man kann besser seyn als Shylock, und doch dem Manne, welcher es für unnöthig erachtet, gegen Fremde und Untergebene höflich zu seyn, antworten:

„Ihr spie't mich an, Ihr tratet mich den Tag,
Ein ander Mal hieß't Ihr mich einen Hund; —
Für diese Höflichkeiten will ich Euch
Die und die Gelder leihen."

Die tägliche Erfahrung lehrt, daß die Israeliten im Gelderwerb erfolgreicher sind, als jedes andere Volk. Der Reichthum der Israeliten ist sprüchwörtlich geworden, denn man sagt: „so reich wie ein Jude." Wie man sich das erklären soll, — was die Ursache davon ist, — das ist ohne Zweifel für viele ein Räthsel. Wenn aber die folgenden Behauptungen richtig sind, dann kann es nicht schwer werden, sich diese Erscheinung zu erklären: „Das höflichste Volk in der Welt sind nicht die Franzosen, nicht die Engländer, nicht die Amerikaner, Italiener oder Deutschen, sondern die Juden. Obgleich verspottet und geschmäht, obgleich verachtet und niedergetreten, ja sogar ihrer bürgerlichen und sozialen Rechte beraubt, so sind sie doch stets höflich umgänglich, einschmeichelnd und zuvorkommend. Sie sind wegen ihrer Thätigkeit und ihrer Ausdauer bekannt, sie halten an alten Verbindungen fest, und beweisen gegen die Vorurtheile anderer mehr Nachsicht, als diese gegen die ihrigen. Sie sind nicht weltlicher gesinnt und lieben das Geld nicht mehr als andere Nationen, im Allgemeinen aber übertreffen sie im Punkte der Höflichkeit, an Duldsamkeit und Nachsicht alle andern. Es giebt wenig Menschen, die einen aufgeklärten und gebildeten Juden im Benehmen übertreffen, und selten findet man unter diesem Volke Rohheit." Ob diese gegebene Schilderung richtig ist, wollen wir nicht behaupten, das aber steht fest, daß wer diesem Bilde nachstrebt sich auf einem richtigen Wege befindet, um seinen Unternehmungen einen glücklichen Erfolg zu sichern.

Höflichkeit ist mit Festigkeit nicht unvereinbar. Nur der artige und höfliche Mann darf zu irgend einer Zeit abschlagen oder verweigern, was nach seiner Ueberzeugung nicht angemessen ist. Die meisten Menschen, sagt Lord Clarendon, sind Sklaven, weil sie das kleine Wort „Nein," nicht richtig zu betonen verstehen. Ein höflicher Mann kann es aussprechen, wenn immer er will, und er kommt dadurch weniger in Gefahr zu beleidigen als ein unhöflicher Mann durch ein „Ja."

Höflichkeit ist auch nicht unvereinbar mit Entschiedenheit. Wenn wir mit einem Renommisten zu thun haben, so ist fester Widerstand die einzig richtige Politik, denn jede Idee von Nachgiebigkeit oder Unterwerfung würde nur größere Grobheit hervorrufen. Ein höflicher Mann unterschätzt sich unerachtet seiner Höflichkeit nicht. Derjenige, der es duldet, daß man ihn unhöflich behandelt, sagt Burton, oder der aus Verzagtheit oder Einfältigkeit sich von Jedermann prellen läßt, sollte zum allgemeinen Spott werden. Wenn ein Hund den Schwanz zwischen die Beine geklemmt durchs Dorf läuft, so wird er von allen anderen Hunden angebellt,

Wenn ich bei diesem Gegenstande etwas lange verweilt habe, so mag dessen Wichtigkeit mich entschuldigen. Höflichkeit ist ein wichtiges Hülfsmittel für den Vermögenserwerb und was noch mehr, sie macht das Geschäft angenehm. Wenn Geschäftsleute die Höflichkeit gegen einander aus den Augen lassen, so wird die Welt zu einem Jammerthal und das Geschäft zu einer Tretmühle. Höflichkeit ist das Leben, die Seele, die Schönheit, die Poesie des Geschäfts, die ihm Annehmlichkeit giebt; sie ist endlich eine Tugend, die, wie jede andere, ihren Lohn in sich selber trägt.

Geschäftsleute sind in der Regel gegen Kunden höflich, welche kaufen oder Geld bezahlen, allein nicht immer gegen ihre Untergebenen und gegen Solche, welche kommen, um Geld zu holen. Derjenige, der es nicht ertragen kann, gemahnt zu werden, sollte nicht Schulden machen, und Der, welcher sich beleidigender Ausdrücke bedient, wenn er gemahnt wird, sollte sich stets daran erinnern, daß es ein Gesetz giebt. Die Gehülfen sind in der Regel gegen ihre Vorgesetzten sehr höflich, aber sie sind es nicht immer gegen Fremde, welche um irgend eine Auskunft bitten. Der Hauptmangel an Höflichkeit jedoch herrscht in den sogenannten höheren und niederen Klassen. Handwerker sind selten höflich. Sie scheinen sich allein auf ihre Fähigkeiten und Talente zu verlassen und glauben den kleinen Höflichkeiten im Leben nicht Rechnung tragen zu dürfen. Die Gelehrten sind nicht immer höflich, und dies mag vielleicht der Grund sein, warum so Viele in diesen beiden Classen so arm sind, wie Kirchenmäuse. Kein Stand, Rang oder Talent kann jemals einen Mann entschuldigen, wenn er die Höflichkeit aus den Augen setzt, die Einer dem Andern schuldig ist. Als Clemens XIV. den päpstlichen Stuhl bestieg, warteten ihm die Gesandten der verschiedenen Staaten, welche bei seinem Hofe accreditirt waren, auf, um ihm ihre Glückwünsche darzubringen. Als sie eingeführt wurden und sich ehrerbietig verneigten, verbeugte er sich ebenfalls, um das Compliment zu erwiedern. — In Folge dessen bemerkte der Ceremonienmeister seiner Heiligkeit, daß er den Gruß der Gesandten nicht erwiedert haben sollte. „Oh! entschuldigen Sie," erwiederte Clemens, „ich bin noch nicht lange genug Papst, um gute Sitten vergessen zu haben."

Man sollte nie vergessen, daß das Ziel des Geschäfts Glückseligkeit ist. Ein großer Theil des Lebens wird nothwendigerweise in Geschäftszwecken hingebracht, und es liegt in eines Jeden Interesse, sich seine Geschäfte so angenehm als möglich zu machen.

Der dritte Theil unseres Gegenstandes, „die Eigenschaften und Pflichten des Kaufmanns oder der wahre Geschäftsmann," ist in dem folgenden Kapitel durch Herrn Horace Greely ausführlich behandelt worden, dessen schätzenswerthe Ansichten über das Inseriren, die ich vorhin gegeben habe, es mir wünschenswerth machte, seine Ansichten zum Besten meiner Leser zu vernehmen, und welcher, soweit meine Erfahrung geht, als ein Muster wahren Geschäftstaktes angeführt werden kann, da er ein Beispiel von Fleiß und Selbstbildung ist. Herr Greeley mag manche Ansichten über rein spekulative Gegenstände haben, mit denen wir nicht

übereinstimmen können, allein Niemand kann ihm eine eminente Umsicht in der Führung seines eigenen Geschäfts, Aufrichtigkeit in der Verfolgung seines Zweckes, Geradheit und eine bewundernswürdige Kraft der Gedanken und des Ausdrucks absprechen. Während er zu glauben scheint, daß die ganze Maschine der Gesellschaft umgeformt und erneuert werden müsse, sind wir der Ansicht, daß sie nur einer Verbesserung bedarf; aber dies thut dem Werthe seines Urtheils keinen Abbruch. In der folgenden Abhandlung, die eigens für dieses Werk geschrieben wurde, hat er gezeigt, wie man sein Geschäft erfolgreicher machen und zu gleicher Zeit mehr Nutzen bringend für seine Mitmenschen wirken kann, und wir empfehlen dieselbe einer aufmerksamen Durchsicht in der Hoffnung, daß wenn die ausgesprochenen Ansichten sich als richtig bewähren, richtige Ansichten auch eine richtige Handlungsweise erzeugen werden.

Neuntes Kapitel.

Es ist oft behauptet worden, daß Handelsgeschäfte und Unrechtthun eng verbunden seyen und daß man nur selten einen Kaufmann finde, der es mit den Begriffen von Recht und Unrecht so genau nehme, wie das Gewissen es gebietet.

Wenn es nun auch nicht die Absicht des Verfassers ist, diese Behauptung als eine unwiderlegliche Thatsache hinzustellen, so gebietet es doch die Pflicht, darauf hinzudeuten, daß eine solche Neigung nur zu häufig sichtbar wird. Es giebt im kaufmännischen Leben wirklich Versuchung und Gefahr für die Rechtschaffenheit, und diese Gefahr muß man mit allem Ernst im Auge behalten, um sie vermeiden zu können. Es kann nicht geleugnet werden, daß es ein beunruhigendes Gefühl ist, das Bewußtsein zu haben, daß wenn ich Jemandes Eigenthum kaufen oder ihm das meinige verkaufen könnte, ehe er die neuesten Nachrichten von Europa durch den letzten Steamer erhalten könnte, ich ein reicher Mann sein würde. Es muß für einen Kaufmann ein schwer lastendes Gefühl seyn, sich zu sagen: wenn heute der Telegraph die, wenn gleich falsche, Nachricht von einem in der Baumwolleregion eingetretenen tödtlichen Frost oder von einer Feuersbrunst brächte, die das ganze Handelsviertel von New-Orleans vernichtet hat, so wäre ich wohlhabend, während, wenn solche Nachrichten nicht kommen, ich unvermeidlich morgen meine Zahlungen einstellen muß.

Die Rechtschaffenheit des Kaufmanns ist Prüfungen unterworfen, welche der Landmann und der Handwerker in seinem ganzen Leben nicht kennen lernt, — Prüfungen, die nicht leicht sind, obgleich wir Alle wissen, wie falsch und flüchtig jeder Erfolg ist, der durch Unrecht herbeigeführt wird. Jahrhunderte lang haben

die Menſchen, den Papageien gleich, den Grundſatz nachgeplappert, daß Rechtſchaffenheit die beſte Politik iſt, und doch wie Wenige befolgen denſelben ſtrikt und unter allen Verhältniſſen! Wie Wenige glauben z. B. wirklich, daß Jemand, der in Geldverlegenheit iſt und ſich durch eine am Spieltiſch verbrachte Nacht herausreißen könnte, unrecht und unklug handeln würde, dieſen Schritt zu thun. — In einem gewiſſen Grade — nur ſo oberflächlich — wenn keine ſtarke Verſuchung zu einem Unrecht vorhanden iſt, ehrlich zu ſeyn, iſt ſehr leicht, aber Verſuchungen, ſtarken Verſuchungen zum Unrecht mit Feſtigkeit zu widerſtehen iſt oft ſehr ſchwer.

Der Jüngling wagt ſich heiter und hoffnungsvoll hinaus auf das Meer des thätigen Lebens und ſegelt ſanft auf der glatten Fläche dahin, getrieben von friſchen und günſtigen Winden, nicht daran denkend, daß Gefahren und Stürme ihn erwarten mögen, — doch was kann er auf ſolcher Reiſe lernen? Was beweiſet ſeine Furchtloſigkeit, wenn keine Gefahr prüfend an ihn herantritt? Wie kann er, der von Ueberfluß und Gemächlichkeit umgeben iſt, ſich rühmen, ſich von Betrug und Unrecht fern gehalten zu haben? Und ſo geht Mancher als ehrenhaft und rechtſchaffen umher, nur weil er noch nicht in Verſuchung kam, während er aber in ſeinem Innern nichts weniger als ehrenhaft und rechtſchaffen iſt.

Rechtſchaffenheit iſt der Grundſtein im Charakter des wahren Geſchäftsmannes; wo dieſer fehlt, da ſtürzt über kurz oder lang das ganze, vielleicht ſo ſtolze Gebäude in Ruinen. Nichtsdeſtoweniger haben oft unehrenhafte Leute durch den Handel großen Reichthum erworben, doch bilden ſie nur Ausnahmen von der Regel und ihr Erfolg, auf Schein und Unreellität baſirt, war nur die Folge einiger guten Eigenſchaften, die ſie hatten, nicht aber etwa eine Folge davon, daß ihnen die beſte Eigenſchaft von allen, die Rechtſchaffenheit fehlte. Wenn von hundert Kaufleuten in einem Ort zwanzig wohlhabend geworden ſind, ſo würde eine ſorgfältige Prüfung herausſtellen, daß wenigſtens fünfzehn davon offener und ehrlicher gehandelt haben, als die große Mehrzahl ihrer weniger glücklichen Nebenbuhler. Der Kaufmann, der ſein Wort nicht hält, oder übervortheilt und ſchlechte Waaren für gute verkauft, würde ſich gewaltig täuſchen, wenn er glaubte, daß, nachdem ſeine Handlungsweiſe bekannt geworden, ſeine Kunden und Nachbarn noch lange zu ihm kommen würden. Von zwei Leuten, welche mit gleicher Befähigung zehn Jahre lang ein Geſchäft betrieben haben, wird der Eine ſich vielleicht nur Erfahrung, aber entſchiedenes Vertrauen ſeiner Nachbarn und ſeines Kundenkreiſes erworben haben, der Andere vielleicht zwanzig Tauſend Dollars aber mit Aufopferung ſeines guten Namens verdient haben und deshalb trotz ſeines Geldes doch der ärmere ſeyn. Nichts iſt widerlicher und gemeiner als das Haſchen nach einem Gewinn, der zehnmal mehr an verlorener Achtung koſtet; und Derjenige, welcher ſeinen guten Namen verkauft, kann ſicher darauf rechnen, als armer Mann zu ſterben, wie hoch auch immer der Preis ſeyn mag, um den er ihn hingab.

Aber Rechtſchaffenheit, ſo unerläßlich ſie auch iſt, iſt nicht die einzige Grundlage des wahren Geſchäftscharakters. Der ächte Geſchäftsmann muß zu ſeinem Beruf

durch die innere Ueberzeugung getrieben werden, daß er darin das Beste seiner Mitmenschen am thätigsten fördern kann. Der Kaufmann ist gleichsam der verbindende, elektrische Draht, der Verkehrskanal zwischen den Producenten der verschiedenen Zonen, Welttheile und Länder. Seitdem man weiß, daß die Hitze der Tropen viele nützliche Pflanzen erzeugt und zur Reife bringt, die unter der gemäßigten Zone niemals zur Reife gelangen würden, während auch die Polargegenden eine Menge von Dingen für die Bedürfnisse und Bequemlichkeiten des Menschengeschlechts liefern, die in einem andern Klima nicht gedeihen könnten, darf man den rechtschaffenen und fähigen Vermittler des Austausches der verschiedenen Produkte aus allen Himmelsstrichen einen Wohlthäter der Menschheit nennen. Obgleich eigentlich kein Producent, so ist er es doch dem Wesen nach, indem er Alle in den Stand setzt, sich ihre Bedürfnisse billiger und besser zu beziehen, als es ohne seine Vermittelung geschehen könnte; und zugleich regt er dadurch allseitig zu größerer Thätigkeit und Wirksamkeit in der Produktion an. Ohne den Handel würden Viele, die jetzt der materiellen Genüsse der Civilisation sich erfreuen, sich mit den wenigen rohen und ungenügenden Erzeugnissen der Unkultur begnügen müssen. Der Handel treibt unaufhörlich zu neuen Fortschritten und Entdeckungen in nützlichen Künsten, deren natürlicher Gefährte und unzertrennlicher Begleiter der geistige Fortschritt ist, und deshalb wird der Kaufmann, der das Wesen seines Berufs lediglich in der Geldmacherei findet und glaubt, daß er durch den Handel mit Produkten schneller und leichter zu Wohlstand gelangen werde, als durch eigene Produktion, weit davon entfernt seyn, seinem Stande Ehre zu machen, sowie andrer Seits auch seine Erfolge stets auf einem niedrigen Niveau bleiben werden.

Nachdem wir uns nun überzeugt haben, daß Rechtschaffenheit und das Durchdrungensein von der Ueberzeugung, daß sein Beruf ein guter und edler ist, die Grundlage des Charakters und der Handlungsweise des ächten Kaufmanns ist, gehen wir nunmehr dazu über, einige von den Eigenschaften und Fähigkeiten anzuführen, in denen er sich besonders auszeichnen sollte:

1. Ein Kaufmann muß in seinen Berechnungen und in Allem, was er thut, methodisch und exact sein. Er muß seine Versprechungen, obwohl sie ihren Ursprung oft in Zufälligkeiten haben und geringfügige Dinge betreffen mögen, aufs Genaueste erfüllen; aber ebenso muß er auch darauf halten, daß Andere ihren Versprechungen ihm gegenüber pünktlich nachkommen, und wo dies nicht geschieht, nicht zum zweiten Male Vertrauen schenken. Auf die Größe des Gegenstandes oder des Interesses kommt es dabei gar nicht an; dies mag geringfügig seyn, aber Vertrauen und Wahrheit sind nicht Kleinigkeiten. Der Kaufmann sollte so frühzeitig, als sich dies thun läßt, seine Kunden und Andere, mit denen er Geschäfte macht, in zwei Klassen eintheilen: nämlich Solche, auf deren Wort man sich unbedingt verlassen kann, und Solche, bei denen dies nicht der Fall ist, — und demgemäß sollte er jede Klasse behandeln. Den letztern sollte er bei einer passenden Gelegenheit ganz unverhohlen sagen: „Ich kann Ihrem Worte nicht mehr trauen,

denn Sie haben gezeigt, daß Sie es entweder nicht halten können oder nicht halten wollen. Ich will Sie nicht beleidigen, allein wenn ich überhaupt borge, so geschieht es nur an Solche, die ihr Versprechen halten, es koste ihnen, was es wolle."

Durch ein solches Verfahren wird er sich die Vortheile der Rechtschaffenheit und Treue beständig und genau einprägen und so zu ihrer Vermehrung und Verbreitung beitragen.

2. Er muß vorsichtig im Creditgeben seyn und sollte bei Waaren, die zum Verbrauch gekauft werden, stets so weit es irgend thunlich ist, auf Baarzahlung halten.

Der Credit ist eine treffliche und wohlthätige Einrichtung, aber, wie andere gute Einrichtungen, auch großen Mißbrauchs fähig. Ein armer junger Mann, der die Fähigkeiten zur Bewirthschaftung einer Farm oder zur Führung eines kaufmännischen Geschäfts hat, verlangt Credit für seine Farm oder seine Waarenvorräthe, obgleich Jeder erst durch Arbeit für Andere etwas zu erwerben suchen sollte, ehe er sich zur Einrichtung eines eigenen Geschäfts in Schulden stürzt. Der Kaufmann, welcher ein bedeutendes Geschäft macht, kann wohl für einen Theil seiner neuen Einkäufe Credit verlangen, wenn er Noten angenommen hat, die er augenblicklich nicht unterbringen kann; allein weder der Farmer noch der Arbeiter, noch sonst irgend Jemand sollte Nahrung und Kleidung auf Rechnung kaufen, sondern es sich zum Gesetz machen, dergleichen stets baar zu bezahlen. Die Nichtbefolgung dieser Regel ist eine von den Haupturſachen der herrschenden Verschwendung, der Ueberfüllung im Handel, und der häufigen Zahlungsunfähigkeit, die oft kaufmännische Bankerotte und allgemeine Umwälzungen zur Folge haben. Der einfache Landmann, der seine Farm nur halb bezahlt hat, und jährlich nur zwei bis dreihundert Dollars für seine Produkte einnimmt, wovon allein hundert als Interessen für seine Schulden drauf gehen, kommt durch die Leichtigkeit des Creditgebens nur gar zu leicht in Versuchung, Seide und Atlas für seine Frau und Töchter und feines Tuch und schöne Stiefel für seine Söhne zu kaufen, oder er giebt ihnen die Erlaubniß, dergleichen auf seine Rechnung zu nehmen, wenngleich er nicht im Stande ist, solchen Aufwand zu bestreiten. Es ist die Pflicht des ächten Kaufmanns, dieser überhand nehmenden Verschwendungssucht Einhalt zu thun, indem er auf pünktliche und baare Zahlung bei allen Einkäufen besteht, und nur unter ganz besonderen Umständen einen Credit giebt. Baar sollte die allgemeine Regel, und Credit nur eine seltene Ausnahme sein. Dem armen Manne, welcher so eben erst ein plötzliches und schweres Unglück, z. B. den Verlust seines Hauses durch Feuer, oder die Zerstörung seiner Saaten durch Hagelschlag überstanden hat, kann man wohl Credit für ein Jahr bewilligen; ebenso auch der armen Wittwe, deren Kinder dieses Jahr noch in die Schule gehen, im nächsten Frühjahre aber schon etwas verdienen werden; aber in allen gewöhnlichen Fällen sollte der Kaufmann, wenn er nur eine Idee von Rücksicht für das allgemeine Wohl in sich trägt, unweigerlich darauf bestehen, keinen Credit zu geben, weil für die große Mehrheit ein solcher Credit immer eine Ver-

suchung zum Leichtsinn und zum unnützen Kaufen ist und seyn muß. „Herr Präsident," rief einst im Congreß der excentrische John Randolph, indem er seine Rede unterbrach, „ich habe den Stein der Weisen gefunden! — Er besteht in zwei kurzen Worten: bezahle baar!"

3. Nach demselben Grundsatze wird der ächte Kaufmann bei der Wahl seiner Waaren sorgfältig prüfen, nicht blos ob er sie mit Nutzen verkaufen kann, sondern auch ob dieser Nutzen, wenn er ihn nimmt, nicht auf Kosten der moralischen und pekuniären Wohlfahrt der Gesellschaft gemacht wird. Er könnte z. B. durch den Verkauf von unmoralischen Schriften oder Spielergeräthschaften ꝛc. einen großen Gewinn erzielen, allein er weiß, daß er kein moralisches Recht hat, auf solche Weise Geld zu verdienen, und daß, wie das Sprichwort sagt, sein erworbenes Geld „nicht auf den dritten Erben kömmt." Der wahre Kaufmann weiß, daß er da ist, um das Gute, und nicht das Schlechte zu fördern, um der Ausbreitung des Lasters Hindernisse in den Weg zu stellen, und nicht seine Ausbreitung zu unterstützen. Es mag in der That auf dem Wege des Unrechts sich manche Gelegenheit bieten, Geld zu verdienen, aber es fehlt das Recht dazu, und wer dergleichen Geschäfte, wie die oben angeführten, billigen wollte, könnte ebensowohl den Verrath des Judas ein „gutes Geschäft" nennen.

4. Aber die Tugend des Kaufmanns soll nicht blos eine negative und hindernde seyn, sie soll positiv und eine wirklich nützliche seyn. Er sollte die Gelegenheiten, die sein Beruf ihm bietet, benutzen, um Ackerbau und Gewerbe zu unterstützen, die Erziehung zu fördern und die Grundsätze nicht allein der Tugend, sondern auch der Bildung und eines guten Geschmackes zu verbreiten; er sollte stets ein aufmerksames Auge für Alles haben, was dazu beitragen kann, die Commune, in der er lebt, zu unterrichten, zu veredeln, zu bilden und zu bessern; er sollte, soweit seine Mittel dies zulassen, ein Förderer nützlicher Erfindungen und Entdeckungen seyn, und er sollte neue und gute Bücher, die nicht in den Händen der Menge sind, die es aber verdienen, gelesen zu werden, kaufen, um die Wahrheiten, welche sie enthalten, immer weiter zu verbreiten. Wenn er auf dem Lande wohnt, so sollte er bei seinen Geschäftsreisen nach der Stadt nie unterlassen, Etwas mitzubringen, was für seine Kunden und Nachbarn von Nutzen ist, und wenn unter diesen sich viele Farmer befinden, und in der Nähe keine Handlung ist, die Landwirthschaftsgeräthe führt, so sollte er einen Vorrath der besten Pflüge und anderer Ackergeräthschaften, sowie von guten Sämereien, Schneidewerkzeugen u. s. w. halten, und solche Gegenstände sollte er an die Armen oder Dürftigen zu dem Einkaufspreise verkaufen, um deren allgemeine Einführung und Gebrauch zu befördern. Wenn er auch keinen direkten Nutzen bei dem Verkauf derselben hat, so hat er doch indirekt einen sehr wesentlichen Nutzen davon, indem er die jährliche Produktion seines County's vermehrt, und auf diese Weise seine Kunden in den Stand setzt, von seinen Waaren mehr zu kaufen und zu verbrauchen. Der Kaufmann, dessen Kunden und Nachbarn drei, fünf, sieben oder neun Hundert Dollars jährlich aus dem Ertrage ihrer Farmen lösen, die früher

außer dem eigenen Bedarf ihrer Eigenthümer nur ein oder zwei Hundert Dollars abwarfen, ist, wenn er sein Geschäft versteht, auf dem rechten und sicheren Wege zum Wohlstande und Reichthum. Jeder Wald, jeder Morast, der urbar und fruchtbar gemacht wird, jedes Feld, wo jetzt fünfzig Buschel Korn per Acker geerndtet werden, während früher nur fünfzehn bis zwanzig erzielt wurden, ist eine neue Quelle, die in den Strom seines Handels mündet und so sein Gedeihen vermehrt.

5. Aber noch aus einem höhern Beweggrunde soll der Kaufmann ein beständiger und liberaler Beschützer religiöser und wissenschaftlicher Bildung und Aufklärung, ein Förderer von landwirthschaftlichen Gesellschaften und Arbeiter-Vereinen seyn, und Alles thun, was dazu dient, Kenntnisse zu verbreiten, die Industrie zu heben und die Moralität zu fördern. Eine Commune, in der Gott nicht geehrt und die Arbeit nicht geachtet wird, kann keinem achtsamen Manne als ein passender Ort für die Erziehung seiner Kinder erscheinen. An einem solchen Orte kann das Leben kein ruhiges und glückliches, das Eigenthum nicht sicher seyn; da können die Annehmlichkeiten der Ruhe und Zufriedenheit auf die Dauer nicht genossen werden.—Nationen, Staaten und kleinere Gemeinschaften bestehen durch Religion und Tugend, und gehen unter durch den verderblichen Einfluß der Religionslosigkeit und des Lasters. Eine Gesellschaft, welche allen Glauben an das Ewige abgeworfen hat, und nur dem Materiellen lebt; welche nur anerkennt, daß der Zucker süß ist, und daß das Feuer brennt, ist auf dem breiten Wege zum Untergang, wie blendend auch ihr äußerer Schein von Wohlergehen augenblicklich seyn mag.

6. Der ächte Kaufmann ist auch ein liberaler Förderer der Presse seiner Gegend; er wird aber nicht jedes Blatt, das sich eine Zeitung nennt, unterstützen, sondern er wird sorgfältig die geistige Fähigkeit und moralische Tüchtigkeit derjenigen erwägen, welche die hohe Verantwortlichkeit auf sich nehmen, öffentlich durch die Presse zu lehren. Er wird die Verbreitung von Journalen, welche durch unwürdige oder unfähige Personen redigirt werden, nicht ermuthigen, und wenn in seiner Gegend kein anderes als ein solches besteht, so wird er sich mit gleichgesinnten Männern darüber berathen, um ein solches Journal, wie es Bedürfniß ist, ins Leben zu rufen, oder die Uebergabe eines schon bestehenden in die Hände solcher Personen zu bewirken, welche geeignet sind, Bildung zu befördern und Finsterniß zu zerstreuen. Ein solches Journal wird er unterstützen, indem er seine Bekanntmachungen in dessen Spalten einrücken läßt, indem er andere Geschäftsleute veranlaßt, ein Gleiches zu thun, und indem er seine Kunden und Nachbarn anregt, auf dasselb regelmäßig zu abonniren und pünktlich im Voraus ihr Abonnement zu bezahlen Wenn er diesen Weg verfolgt, kann der Kaufmann ungemein viel zur Verbreitung der Intelligenz, für die Herrschaft von gesunden Grundsätzen und die Reinerhaltung der Moralität beitragen.

7. Der ächte Kaufmann wird nicht leicht vergessen, daß sein wesentlicher Beruf darin besteht, Produkte auszutauschen, und daß er nicht ein bloßer Verkäufer ist. In großen Städten und an wichtigen Handelsplätzen sind diese Geschäftszweige

getheilt und zwar nicht bloß in Käufer von Produkten und Verkäufer von Waaren, sondern in viele verschiedene Klassen von Verkäufern und Käufern; z. B. Manufacturwaaren, Grocerywaaren, Fleischwaaren, Droguen u. s. w., welche von verschiedenen Geschäftsleuten gekauft und verkauft werden. In einem großen Theile des Landes ist es jedoch anders. Die Nothwendigkeit bedingt es hier, daß derselbe Mann sowohl Käufer als Verkäufer ist, und mit allen verschiedenen Dingen handelt, sowohl mit solchen, die er zum Versenden kauft, als mit Fabrikerzeugnissen ꝛc., deren sein Kundenkreis bedarf. Hier sollte der Kaufmann nicht allein bemüht seyn, seine Waaren zu verkaufen, sondern auch dahin streben, seine Kunden in den Stand zu setzen, sie mit Leichtigkeit zu bezahlen; und zu diesem Ende sollte er mit allen erlaubten Mitteln darnach trachten, die Leichtigkeit des Verkehrs mit der Seeküste zu erhöhen und die Märkte für ihre Produkte ihnen näher zu bringen, indem er neue Industriezweige ins Leben ruft, und neue Fabriken anlegen hilft. Kein verständiger Kaufmann wird glauben, daß durch solches Streben und Wirken sein Handel leiden könne, denn Erfahrung hat genügend den Beweis geliefert, daß diejenigen den stärksten Bedarf an Importen haben, welche selbst am meisten produziren. So verbraucht Massachusetts jährlich weit mehr von fremden Produkten als Nord-Carolina oder Tennessee, weil die große Ausdehnung seiner Fabriken seine Erzeugnisse zu einem allgemeinen Bedürfniß gemacht hat, und weil die Vermehrung seiner Produktion auch eine entsprechende Vermehrung seines Verbrauchs herbeigeführt und ermöglicht hat. Der Kaufmann, welcher den Wohlstand des Ortes oder der Gegend wo er lebt, fördert, befördert dadurch zugleich das Emporblühen seines eigenen Geschäfts und seinen eigenen Wohlstand.

Diese Bemerkungen könnten noch weiter ausgedehnt werden, werden aber genügen, um zu zeigen, daß der Stand des Kaufmanns in wahrem Sinn des Wortes ein wohlthuender und freisinniger Beruf ist, und daß des Kaufmannes wahre Interessen mit denen der Gesellschaft, aus welcher er seinen Erwerb bezieht, enge verknüpft sind. Der Mann mit Krämersinn mag seinen Beruf in dem bloßen Geldzusammenscharren erkennen; aber wenn er es thut, so übt er Gewalt gegen die Natur desselben und Beleidigung gegen dessen edlere Söhne. Wenn jeder Kaufmann den wahren Geist seines Berufs, dessen wesentliche Erfordernisse und wohlthätigen Eigenschaften begriffe, so könnte er nicht verfehlen, ein nützliches und würdiges Leben zu führen, und seinen Kindern einen geachteten Namen zu hinterlassen. Möge die Zeit nicht ferne seyn, da es nur dem Kaufmann, der seinen hohen Beruf erkennt und darnach strebt, ihn zu erfüllen, möglich seyn wird, fort zu kommen und wo der prinzipienlose, betrügerische und im Trüben fischende Mann genöthigt seyn wird, sich einen anderen Erwerb zu suchen, in welchem seine moralischen Mängel, wenn auch nicht gänzlich beseitigt, doch weniger im Stande seyn werden, einen bösen Einfluß auf seine Umgebung auszuüben. Kommen wird diese Zeit, dafür bürgt die mit jedem Tage zunehmende Verbreitung nützlicher Kenntnisse.

Zehntes Kapitel.

Die Eigenschaften, welche hervorragende Menschen schmücken, werden dem Individuum oft gegen seinen Willen verliehen. Ein großer Dichter ist der Liebling seines Zeitalters; ein großer Feldherr erregt die Bewunderung seines Jahrhunderts, aber ein tüchtiger, gebiegener Spekulant ist eine seltenere Erscheinung, als Beide. Jede Wissenschaft hat ihre Gesetze, und wenn wir diese mißachten, so handeln wir in Unwissenheit. Wenn man die Gesetze einer Erscheinung ergründet hat, so verschwinden Empirie und Dunkelheit. Die Gesetze der Spekulation sind noch wenig bekannt, ja sie sind vielmehr noch gar nicht gehörig aufgestellt worden. Versuchen wir es deshalb, die nothwendigen Regeln aufzustellen, welche diese große Kunst regieren sollten.

Wir schicken die Bemerkung voran, daß, da in einer so äußerst wichtigen und so tiefgreifenden Angelegenheit die Weisheit oder Erfahrung eines einzelnen Menschen, ein sehr unzureichender Führer seyn dürfte, wir es nicht für angemessen erachtet haben, lediglich unsere eigenen Erfahrungen hier niederzulegen, sondern daß wir vielmehr auch die Kenntnisse und Erfahrungen Anderer dabei benützt haben. Die Grundsätze, die Thatsachen, die Maximen und die Ansichten, welche wir nachstehend geben, sind theils die unsrigen und theils von andern entlehnt. Es giebt wenige Leute, welche dahin einschlagende Bücher geschrieben haben, die nicht etwas Gutes über diesen Gegenstand gesagt. Was wir aus den verschiedenen Quellen hierüber geschöpft haben, fassen wir in Folgendem zusammen:

Zuerst sey die Bemerkung erlaubt, daß eine glückliche Spekulation im Allgemeinen nicht das Kind des bloßen Zufalls ist, wie jene des Lord Timothy Dexter von Newburyport, welcher eine Ladung Wärmpfannen nach Westindien schickte; denn unerachtet dieses glänzenden Beispiels einer glücklichen Verrechnung, basirte Dexter doch seine Spekulationen gewöhnlich auf richtige Calculation und auf Vorsicht. Gänzlich unbekannt mit der Geographie und dem häuslichen Leben in den Tropenländern, besaß er doch Kenntniß der menschlichen Natur und einen richtigen Instinkt in Geldangelegenheiten. Er studirte und berechnete, und es ist bekannt, daß ein beschränkter Kopf, welcher mit Studium und Berechnung verfährt, besser fortkommt, als ein kluger, der es ohne diese wichtigen Hebel des Gelingens versucht.

Zweitens darf man nicht übersehen, daß zwischen Spekulation und Handel ein großer und wesentlicher Unterschied besteht, obgleich beide sowohl in der Theorie als in der Praxis leicht verwechselt werden können. Es ist wahr, daß Handel und Spekulation in der Regel nahe beisammen wohnend getroffen werden, aber deshalb haben sie doch nichts mit einander gemein; und obschon beide darauf hinausgehen, ein heimisches Californien zu finden, so schlagen sie doch zu dessen Entdeckung gänzlich verschiedene Wege ein.

Der Kaufmann im eigentlichen Sinne hat nichts weiter zu thun, als emsig und mit Ausdauer seinem Geschäfte nachzugehen, und da jedes Geschäft Nutzen abwirft und auf die Dauer alle Geschäfte gleich Vortheil bringend sind, so kann man auch mittelst eines kleinen Gewinns, wenn er sorgfältig wahrgenommen und angesammelt wird, mit der Zeit ein Vermögen erwerben. Man wundert sich, daß so viele Leute fallixen; aber der Fehler liegt sicher immer in dem Manne und nicht in dem Geschäft. Der Handel muß nothwendigerweise Gewinn bringen, und auf die Länge der Zeit muß der Gewinn die Verluste übersteigen, sonst könnte überhaupt kein Handel bestehen.

Halten wir diese Thatsache einen Augenblick fest und wir werden finden, daß Detailgeschäfte, welche mit Umsicht betrieben werden, durch das Steigen und Fallen der Preise im Ganzen nicht verlieren; sie erleiden Verluste, wenn die Preise hinuntergehen, aber sie gewinnen auch wieder, wenn die Preise steigen. Man stelle das Eine gegen das Andere, und wenn die Buchführung richtig ist, so muß im Laufe der Zeit das Geschäft rentiren.

Der Spekulant ist eine ganz verschiedene Person. Gleich dem Kometen hat er seine eigne, abweichende Bahn. Sein Augenmerk ist das Steigen und Fallen der Preise. Der Kaufmann ist von seinen Kunden abhängig; der Spekulant hat keine. Der Kaufmann begnügt sich mit einem kleinen aber regelmäßigen Gewinn, der Spekulant trachtet darnach, schnell Reichthum zu erwerben; sein Markt ist die ganze Welt.

Es unterliegt keinem Zweifel, daß Spekulation eine Lotterie ist, ebenso wie es eine Lotterie ist, nach Californien zu gehen; dann und wann zieht einmal Einer einen großen Gewinn, aber die Meisten ziehen Nieten. Seit der Unterdrückung der Lotterien in Massachusetts hat sich die kaufmännische Spekulation, das Wagen, das Spiel, das Ueberstürzen, bedeutend vermehrt, nicht allein dem Betrage nach, sondern auch im Vergleich zum regelmäßigen Handel. Fragen wir nach der Ursache dieser Erscheinung, so finden wir, daß es allenthalben in den Vereinigten Staaten ein wildes, ungestümes und waghalsiges Element in der Gesellschaft giebt, welches in einer oder der andern Weise nach Befriedigung jagt. Leute, welche vor dreißig Jahren Lotterie-Loose kauften, kaufen jetzt Eisenbahn-Aktien, — gehen zu Bett und träumen von Luftschlössern, — ganz ebenso wie früher. Sonst setzten sie fünf Dollar ein, jetzt Fünftausend.

Die Menschen wollen nun einmal spekuliren, obgleich die Spekulation dasselbe Risico hat, wie das Lotteriespiel. Versuchen wir es deshalb, diejenigen, welche Neigung zum Spekuliren haben, in die Geheimnisse dieser Kunst einzuführen.

Drei wesentliche Erfordernisse sind nöthig, um eine glückliche Spekulation zu machen — Zeit, Kapital und Muth; — und diese sind auch nur von geringem Nutzen, wenn kein richtiges Urtheil damit verbunden ist. Alle Spekulationen haben Beziehung auf eine künftige Zeit — so daß also von vornherein Jemand, der spekuliren will, die Zeit haben muß, seine möglichst ungetheilte Aufmerksamkeit

darauf zu verwenden — und ihr Erfolg ist niemals ein unmittelbarer Kapital ist unerläßlich, — Jedermann weiß, daß ohne dasselbe Nichts anzufangen ist; und wer nicht Muth hat, soll lieber einen Karren schieben, Zündhölzchen verkaufen, Schnee schaufeln oder Stiefeln putzen, als spekuliren; denn er wird nun und nimmer ein Spekulant werden. Dazu gehört ein sanguinisches Temperament. Der Handel verlangt Thätigkeit, die Spekulation erfordert Geduld. Ohne Aussicht auf Gewinn darf nichts gethan werden, — eine Maxime, welche im Handel nicht immer befolgt werden kann. Immer auf dem Posten, muß man stets die rechte Zeit für den Einkauf und die rechte Zeit für den Verkauf wählen; dann aber muß mit Entschiedenheit gehandelt werden. Ruhig abzuwarten und Nichts zu thun, wenn Nichts gethan werden darf, ist für einen Kaufmann in der That nicht so leicht, als man sich einbildet; denn der Geschäftsmann hat den Drang immer thätig zu seyn, wenn es auch nicht immer Gewinn bringt; während bei der Spekulation oft eine lange Zeit zwischen dem Einkauf und Verkauf liegt, eine müßige und langweilige Zeit, welche der Thätigkeit keinerlei Spielraum bietet.

Die Zeit, wenn die Preise am niedrigsten stehen, ist die günstigste, um Handelsgeschäfte anzufangen, und auch für die Spekulation ist es die rechte Zeit; handeln kann man mit Allerlei, aber spekuliren nur in Wenigem. In Arthelmen, hölzernen Schüsseln, Schuhzwecken, Mausefallen und in hundert anderen Dingen kann man nicht spekuliren, denn der Landmann und Handwerker kann solche Dinge in jeder beliebigen Anzahl auf Bestellung anfertigen, sobald der Bedarf da ist.

Dasselbe gilt von allen Fabrikaten und zum Theil vom Rohmaterial; Rohmaterial kann nur dann ein Gegenstand der Spekulation seyn, wenn es durch die Jahreszeit bedingt wird. Die geeigneten Gegenstände der Spekulation sind Bodenerzeugnisse, wie Getreide, Mehl, Baumwolle, Zucker, Kaffee u. s. w., welche dem Spekulanten genügenden Spielraum bieten, um entweder ein Vermögen zu gewinnen oder zu verlieren. Wer durch Spekulation ein Vermögen erwerben will, der nehme die nothwendigen Mittel, studire Statistik und berücksichtige große politische und kommerzielle Veränderungen; er nehme einen beliebigen Stapelartikel und ermittle den Durchschnittspreis für eine Reihe von Jahren, ohne jedoch die extremen Fälle, das heißt die allerhöchsten und allerniedrigsten Preise, zu berücksichtigen, und wenn der Preis so weit heruntergegangen ist, daß er unter dem Durchschnittspreis einer Reihe von Jahren steht, dann kaufe er. Nehmen wir z. B. an, daß der Stapelartikel, in dem Jemand spekuliren will, Weizenmehl ist, daß eine reichliche Waizenernte stattgefunden und daß der Preis unter dem Durchschnittspreise steht, mit einem Wort, daß es wohlfeil geworden ist; folgt dann noch eine schlechte Ernte, so ist Gewinn sicher. Folgt aber eine gute, so folgt daraus noch kein Verlust. Dann verkaufe er aber und ersetze die alten Vorräthe durch neue. Halten die niedrigen Preise an, so kann es in einzelnen Fällen rathsam seyn, ein regelmäßiges Geschäft in dem Artikel zu betreiben, bis eine schlechte Ernte eintritt. — Es leuchtet ein, daß der in solcher Weise Spekulirende immer Vorräthe von derselben Höhe

haben muß und daß er dieſelben immer, wenn nicht ganz, doch beinahe für daſſelbe Geld haben kann; kommt dann eine ſchlechte Erndte, ſo iſt ſeine Spekulation reif und er muß ſofort ſein ganzes Lager verkaufen.

Ein bekannter Engländer erzählt, daß einer ſeiner Vorfahren Bäcker und Hopfenhändler war und in einer Geldverlegenheit ſeine Federbetten ihres Inhalts beraubte und deſſen Stelle durch Hopfen erſetzte, den er lange auf dem Lager gehalt und nicht verkaufen konnte. Einige Jahre ſpäter vernichtete ein allgemeiner Mehlthau die ganze Hopfenerndte; der Hopfen wurde ſehr rar und ungewöhnlich theuer; da wurde der in die Betten geſtopfte Schatz herausgeholt und eine beträchtliche Summe für den Hopfen gelöſt, welcher bei einer guten Erndte nicht zu verkaufen geweſen wäre. Für Spekulanten mag es als ein Wink gelten, daß der Hopfen nach einer durchſchnittlichen Berechnung alle fünf Jahre nicht geräth. Die Regel, welche wir in Beziehung auf Mehl anführten, läßt ſich eben ſo gut auch auf Baumwolle anwenden, aber man ſey mit den ſtatiſtiſchen Nachrichten ſehr vorſichtig; man traue nicht den Zeitungen von Carolina und Georgia. So lange wir denken können, erinnern wir uns nicht eines einzigen Jahres, in dem die ſüdlichen Zeitungen nicht die Nachricht gebracht hätten, daß die Baumwollen-Erndte gänzlich mißrathen ſey.

Es giebt zwei Eigenſchaften, welche hauptſächlich eine Waare geeignet machen, um als Gegenſtand einer Spekulation zu dienen; erſtens ein häufiger Wechſel der Preiſe und zweitens eine große Preisſcala; denn es iſt klar, daß Aenderung des Preiſes — ein Fallen ſowohl wie ein Steigen — für den Zweck des Spekulanten nothwendig iſt, und die höchſten und niedrigſten Preiſe ſind es gerade, auf die ſein Augenmerk hauptſächlich gerichtet iſt und worin er ſeinen Gewinn ſucht.

Ob Handel oder Spekulation höher ſteht, darüber kann kein Zweifel obwalten. Spekulation iſt in der That eine bloße Ausnahme vom Geſchäft, entſtehend durch Verwickelungen im Handel oder aus der Unmöglichkeit, Bedarf und Vorrath für eine Zeit lang richtig auszugleichen; und ſie iſt in ſo weit nützlich oder dem Handel förderlich, als ſie dazu dient, das Gleichgewicht wieder herzuſtellen, extremen Preiſen, ſowohl gar zu niedrigen als gar zu hohen, vorzubeugen und Mangel und Hungersnoth zu verhüten. Denn wenn Jemand kauft, wenn die Preiſe niedrig ſind, ſo trägt dies dazu bei, die Preiſe in die Höhe zu treiben, ebenſo wie wenn Jemand ſeine Vorräthe in den Markt bringt, dies dazu beiträgt, die Preiſe hinunterzudrücken.

Handelsgeſchäfte ſind beſtändig und gleichmäßig und können zu jeder Zeit betrieben werden; Spekulation, im Gegentheil, iſt nur zufällig oder wenn ſich eine günſtige Gelegenheit darbietet. Bei dem erſteren iſt alſo eine gewiſſe Sicherheit vorhanden, welche der letzteren fehlt; und jene Sicherheit beſteht in der Gewißheit der Beſchäftigung. Auch darf man die Zeit nicht vergeſſen, welche dazu gehört, um eine Spekulation zur Reife zu bringen, und nicht aus der Acht laſſen, daß man

während dieser Zeit im regelmäßigen Handel, wenn man das auf die Spekulation verwendete Kapital in diesem angelegt hätte, ebenfalls Geld hätte verdienen können. Wie in andern Geschäften, so geht es auch in der Spekulation. Was schnell gewonnen wird, geht oft eben so schnell wieder verloren; doch ist nicht zu leugnen, daß gelegentlich große Summen in Spekulationen verdient werden, die zu unternehmen es eben keiner großen Klugheit oder Sehergabe bedarf. Die Zahl der Produkte, welche der Handel darbietet, oder die durch Nothwendigkeit oder den Luxus in Aufnahme kommen, ist so groß, daß wenn ein Gegenstand der Spekulation vortheilhaft zu seyn aufhört oder fehl schlägt, immer noch ein großes Feld besteht, auf dem man sich nach einem oder dem andern umsehen kann; denn es giebt in der That immer Etwas, woran Ueberfluß oder Mangel ist, d. h. Etwas, dessen Preis unter oder über dem Durchschnittspreise ist, z. B. die verschiedenen Getreidearten, Baumwolle, Hanf, Flachs, Wolle, Leder, die verschiedenen Arten von Oele, Thran, Fischbein, Reis, Zucker, Kaffee, Talg, Terpentin, Salpeter, Indigo u. s. w., so daß man also zu jeder Zeit eine Gelegenheit hat, durch Einkauf den Grund zu einer Spekulation zu legen, oder durch Verkauf dieselbe zu beendigen. Ist es nicht der eine Gegenstand, so ist es ein anderer; für jeden aber müssen die Verhältnisse genau berücksichtigt werden. Auf diese Weise kann aus dem Unregelmäßigen Regelmäßiges geschaffen und Dasjenige, was seiner Natur nach zufällig ist, permanent oder zum Gegenstand einer fortgesetzten Operation gemacht werden, so daß eine Spekulation der andern folgt.

Hierbei ist noch etwas Anderes zu berücksichtigen. Es erfordert im Allgemeinen eine längere Zeit, eine Spekulation zur Reife und zu einem erfolgreichen Ende zu bringen. Wenn nun Jemand sein ganzes disponibles Vermögen in einem einzigen Artikel anlegt, so ist er nicht allein genöthigt, den Ausgang dieser einen Spekulation abzuwarten, sondern er ist auch während dieser Zeit verhindert, es mit einem andern Artikel zu versuchen, welche Vortheile derselbe auch immer bieten mag. Deshalb sollte Der, welcher spekuliren will, nicht sein ganzes Kapital, sondern nur einen Theil seines Kapitals in einem bestimmten Artikel anlegen, damit er noch zu andern Spekulationen, welche zu derselben Zeit günstigen Erfolg versprechen, die nöthigen Mittel besitze und sich möglichst so einrichten, daß ein Unternehmen anfängt, wenn das andere sich seinem Abschluß nähert. Auf diese Weise wird die Spekulation der Natur und dem Zustande des regelmäßigen Handels näher gebracht, indem nicht allein das ganze Kapital, welches Jemand besitzt, mit einiger Sicherheit arbeitet, sondern auch ein Durchschnittsertrag erzielt wird, der sie gleichförmiger und sicherer macht. Spekulirt Jemand in solcher Weise, so wird es ihn weniger berühren, ob die Preise steigen oder fallen; fallen sie, so wird er kaufen; steigen sie, so wird er verkaufen. Seine einzige Schwierigkeit liegt in dem Stillstand der Preise; man darf aber diese Art zu spekuliren nicht mit dem eigentlichen Engros-Handel verwechseln, der sehr verschieden davon ist, und dessen Aufgabe darin besteht, an bestimmte Kunden mit einem regelmäßigen Gewinn zu verkaufen.

Wie soll man aber wissen, wenn eine Waare am höchsten oder am niedrigsten im Preise steht; wenn die Preise anfangen werden zu steigen oder zu fallen? Soll dies die Spekulation leiten? Nicht ohne die sorgfältigste Beachtung der Statistik, welche die höchsten und niedrigsten Durchschnittspreise angiebt. Wenn die Preise einer Waare hoch sind, so ist natürlich eine große Nachfrage vorhanden und das Geschäft darin ist lebhaft; während wenn die Preise niedrig sind, eine geringe Nachfrage und das Geschäft flau ist. Daher im ersten Falle Aufregung und in dem andern Entmuthigung. Zu einem tüchtigen Kaufmann oder Spekulanten, ebenso wie zu einem tüchtigen Feldherrn ist Muth und Entschlossenheit unerläßlich, und Einer wie der Andere ist oft genöthigt, Angesichts augenblicklich eintretender Verhältnisse zu handeln. Er muß von dem Gegentheil dessen durchdrungen seyn, was, wie die Sage erzählt, von den ersten Bewohnern der Erde geglaubt wurde, nämlich; daß die Sonne, nachdem sie untergegangen, auch wieder aufgehen wird; ja wir möchten sagen, ein guter Kaufmann muß immer im Gegensatz zu den Erscheinungen handeln, wenigstens im Gegensatz zu Dem, was sich der Menge als äußere Erscheinung kund giebt. Er muß kaufen, wenn Niemand anders kauft, und verkaufen, wenn Niemand anders verkauft, obgleich genau genommen es vernünftig erscheint, zu kaufen, wenn die Preise billig sind, und zu verkaufen, wenn sie hoch sind.

Die gewöhnliche Regel ist hiernach: in hohen Preisen zu spekuliren, d. h. zu kaufen, wenn die Preise hoch sind, in der Erwartung, daß sie noch höher steigen werden. Das bringt allerdings oft großen Gewinn, hat aber auch seine große Gefahr, und um sicher zu seyn, muß dann gleich wieder verkauft werden oder vielmehr bald, gleichviel ob mit Gewinn oder Verlust; mit kleinem Verlust, um einem größeren vorzubeugen. Man achte aber wohl darauf, daß Derjenige, welcher in Spekulationen dieser Art die Waaren zuletzt in Händen hat, immer der Verlierende seyn wird. Diese Art zu spekuliren ist in der That fast allgemein; Viele ruiniren sich dadurch und büßen in solcher Weise durch einen einzigen falschen Schritt die Früchte eines langen und fleißigen Lebens ein.

Ist Gefahr damit verbunden, wenn man dem Volke diese Geheimnisse aufklärt? Sicherlich nicht. Spurzheim sagt: „die Menschen sind so dumm, daß gar nicht anzunehmen ist, sie möchten jemals klug werden, und Derjenige, welcher die Thorheit aller Menschen erbte, würde sicher eine große Erbschaft haben.“ Der Zweck der Spekulation ist in der That nur, den Scharfsinn an die Stelle des Fleißes zu setzen und die Menschen zu befähigen, ihren Unterhalt durch ihren Verstand statt durch Arbeit zu erwerben.

Ein amerikanischer Kauffahrer, der in einen Hafen von Japan eingelaufen war und dort Geschäfte gemacht hatte, erhielt, wie gewöhnlich, von der Regierung den Befehl, den Hafen wieder zu verlassen. Dabei sagte der Japanesische Beamte zu dem Capitain: „Ihr dürft nicht wieder hierher kommen; aber wenn Ihr dennoch

kommt, so bringt etwas mehr von jenem feinen Tuch mit." Und so sagen auch wir zu Allen und besonders zu Denen, welche das Obige lesen: „spekulirt nie; aber wenn Ihr dennoch spekuliren sollet, so beherzigt wenigstens das oben Gesagte!*)

Eilftes Kapitel.

Zinsen nennt man denjenigen Betrag, welchen Jemand, der sich von einem Andern eine gewisse Summe borgt, an den Darleiher dafür zahlt. Der Betrag der Zinsen ist von der Sicherheit des Kapitals und von der Höhe des Gewinnes abhängig, welcher durch die Verwendung des Kapitals zu industriellen Zwecken erzielt wird. Kein Mensch würde Geld auf persönliche Sicherheit eines zweifelhaften Charakters zu denselben Interessen verleihen, als auf eine gute Hypothek; und wo im gewöhnlichen Geschäft ein hoher Gewinn erzielt wird, da sind auch die Zinsen hoch. Dieselben Gesetze, welche den Preis einer Waare oder die Höhe der Versicherungssätze regeln, gelten auch bei Bestimmung des Zinsfußes im Geldverkehr.

Der Zinsenbetrag ist der wirkliche Reingewinn des Kapitals. Was immer der Entlehner des Kapitals mit demselben über die Zinsen, die zu zahlen er sich verpflichtet hatte, hinaus sonst gewinnen möge, gebührt ihm für seine Thätigkeit und Mühe und für das Risico, welches er übernommen hatte. Kapitalien auf Zinsen auszuleihen ist der positiv sicherste Weg, um Vermögen zu erwerben. Leute, welche heute die Zinsen von einem Theile des Kapitals des Landes beziehen, werden, wenn sie dieselbe Art und Weise der Anlegung ihrer Kapitalien konsequent verfolgen, zuletzt das Eigenthum des ganzen Landes das ihrige nennen können.

Wenn ein junger Mann von fünfundzwanzig Jahren ein Kapital von $10,000 gegen hypothekarische Sicherheit anlegt und die Zinsen davon jedes Jahr auf dieselbe Weise zu zehn Prozent wiederum anlegt, welcher Zinsfuß im Staat Ohio und einigen anderen Staaten gesetzlich ist, so wird derselbe im Alter von fünfzig Jahren ein Vermögen von über $100,000 besitzen; das nicht gerechnet, was er während der fünfundzwanzig Jahre durch seine Thätigkeit

*) Freebley erwähnt der Fondsspekulationen mit keiner Sylbe, wahrscheinlich weil er dieselben als von jedem legitimen Handelsgeschäft weit entfernt liegend erachtet. Das sind sie auch in der That. Da jedoch ohne Zweifel manche Leser dieses Buches auch darüber Belehrung wünschen werden, so wollen wir später besonders darauf zurückkommen. Nicht um dazu anzuregen sondern um davor zu warnen.

über seinen Lebensunterhalt hinaus erwerben mag.*) Dies ist also der reine Ertrag des Kapitals, während Diejenigen, welche mit der Absicht auf größern Gewinn das Geld borgen, durch das Risico, welches sie übernehmen, sich in demselben Alter in pekuniärer Hinsicht wahrscheinlich in einer schlechteren Lage befinden werden, als damals, da sie anfingen. Die einzigen sichern Wege, um Vermögen zu erwerben, sind: Geld auf Zinsen auszugeben und die Produktion oder Fabrikation von Artikeln, die im civilisirten Leben allgemein gebraucht werden.

Insofern also, als Zinsen ein sicherer Weg zur Anhäufung von Vermögen sind, während der Gewinn an industriellen Unternehmungen ungewiß ist, ist es für die Geschäftswelt von höchster Wichtigkeit, daß der Zinsfuß niedrig sey.

Zu diesem Ende haben die Regierungen Gesetze erlassen, welche einen gewissen Zinsfuß festsetzen, der beim Verkehr nicht überschritten werden soll. Viele einsichtsvolle Männer sind in unseren Tagen jedoch zu der Ueberzeugung gelangt, daß diese Gesetze ihren Zweck nicht erreichen, daß sie die Zinsen eher erhöhen, als erniedrigen; daß sie den Furchtsamen abhalten, mit Geld herauszurücken, wenn der Zinsfuß im Verkehr höher ist als der gesetzliche, während der das Gesetz verachtende Wucherer sich nicht darum kümmert, sondern für die Gefahr, die er läuft, höhere Zinsen berechnet; daß sie durch allerlei Kunstgriffe umgangen werden und so eine Mißachtung gegen das Gesetz hervorrufen; daß sie eine Verletzung der Grundmaxime sind, nach welcher der Handel am besten gedeiht, wenn er durch keine gesetzliche Einmischung beschränkt wird, und daß sie daher aufgehoben werden sollten. Die Aufhebung der Wuchergesetze ist ein Experiment, dessen Erfolg sich nicht mit Sicherheit voraussehen, sondern nur vermuthen läßt; wenn durch die Aufhebung der Zinsfuß erniedrigt würde und wenn, indem dadurch die Zahl der Darleiher vergrößert würde, jene verderblichen Schwankungen ihr Ende erreichten, so sollte sie ins Werk gesetzt werden, und die Argumente dafür, welche von vielen fähigen Männern in England und Amerika seit Jahren angeführt worden sind, sind schlagend genug, um dieses Experiment zu rechtfertigen.

Das erste Wuchergesetz, welches im Jahre 1554 in England erlassen wurde, hatte nicht den Zweck, dem Darleiher zu verbieten, über eine gewisse Höhe hinaus Zinsen zu nehmen, sondern es hatte den Zweck, ihn zu ermächtigen, bis zu zehn Prozent zu berechnen, während man es vorher als ungerecht betrachtete, überhaupt Zinsen zu nehmen. Aristoteles behauptete, daß, da Geld kein Geld hervorbringen könne, von dem Darleiher billigerweise auch keine Entschädigung verlangt werden könnte, und dieses Vorurtheil findet in muhamedanischen Ländern auch jetzt noch Unterstützung durch die Gesetze. Calvin war einer der Ersten, welche den Irrthum einer solchen Meinung einsahen und angriffen, sowie Bentham einer der Ersten war, welche die

*) Diejenigen, welche nach Geheimnissen in der Kunst, Reichthümer zu erwerben, suchen, mögen sich dies merken. Der aufmerksame Leser wird manchen andern nützlichen Wink der Art in diesem Buche finden

Unzulänglichkeit der Wuchergesetze darlegten. England reduzirte hierauf den Zinsfuß zuerst auf acht Prozent und später auf fünf; und im Jahre 1833 hob das brittische Parlament das Wuchergesetz in Rücksicht auf kaufmännische Papiere für eine gewisse Zeitperiode ganz auf und eine spätere Parlaments-Akte verlängerte diese Frist bis zum 1. Januar 1856.*)

*) Auszug aus einem Briefe Freebley's an einen Freund über die Wuchergesetze: „Das Alter eines Herkommens ist kein Beweis für seine Gerechtigkeit. Die Völker beruhigen sich häufig über bestehende Uebelstände und trösten sich mit dem Gedanken, daß es eben nicht anders ist. Ein Kaiser von Japan wollte vor Lachen sterben, als er hörte, daß die Holländer keinen König hätten; die Irokesen konnten nicht begreifen, wie man einen Krieg mit Erfolg führen könne, wenn man die Gefangenen nicht verbrenne. Das römische Gesetz erlaubte den Creditoren, ihre insolventen Schuldner in Stücke zu schneiden; in Schottland stellte man sie an den Pranger, und die Engländer stecken sie in's Gefängniß; Alle glaubten, recht zu handeln; wir aber sagen, sie hatten Unrecht.

„Die Aufhebung der Wucher-Gesetze ist eine einfache Maßregel der Verwaltung; Grundsätze haben nichts damit zu schaffen; wenn es einmal gestattet ist, daß überhaupt Zinsen genommen werden können, so läßt sich nicht gut ein einförmiger und unveränderlicher Zinsfuß feststellen. Hohe und niedrige Zinsen sind relative Begriffe; was an einem Orte als hoch gilt, wird an einem andern niedrig seyn. Es giebt in den westlichen Staaten unzählige Männer, die Tausende besitzen, die aber heute nicht einen Cent besitzen würden, wenn sie nicht zwanzig Jahre vorher im Stande gewesen wären, Geld zu fünfundzwanzig Prozent zu borgen. Oft haben die neuen Ansiedler einen noch höheren Zinsfuß bezahlt, und recht daran gethan. Sie suchen sich ihren Wohnsitz aus und Kapitalisten, welche dem Landverkauf beiwohnen, kaufen ihre Claims und verpflichten sich, ihnen den Deed in zwei bis vier Jahren, bei Zahlung des doppelten Betrags, zu geben. Dies ist eine gewöhnliche Verfahrungsweise, durch welche die Wuchergesetze umgangen werden. Manche von diesen Ländereien sind jetzt in ihrem wilden Zustande von 50 — 80 Dollars per Acker werth. Zinsen auf geliehenes Kapital sind im Allgemeinen die billigste Form des Credits. Jedermann weiß, daß man in den östlichen Städten Waaren gegen Baar um 10 — 15 pCt. billiger kaufen kann, als auf sechsmonatlichen Credit, und der Käufer, welcher über Baar zu verfügen hat, hat überdem die Wahl des Marktes, was kein geringer Vortheil ist. Woraus schöpften die Gesetzgeber ihre Weisheit, zu wissen, welchen Zinsfuß alle Menschen, unter den verschiedenen Umständen, zu zahlen im Stande wären?

„Es ist bekannt, daß mehrere der neueren Staaten eine Aufhebung der Wuchergesetze versucht, sich jedoch veranlaßt gesehen haben, dieselben wieder einzuführen. Der Versuch war aber nicht ein gründlicher und die Aufhebung erfolgte zu schnell. Die Aufmerksamkeit der Kapitalisten war noch nicht genügend auf diesen Weg gelenkt worden; in Indiana schrieb man den Ruin der Spekulationszeiten der Aufhebung der Wuchergesetze zu, obgleich das Kapital und nicht die Zinsen die Leute ruinirte und in Wisconsin erfolgte die Aufhebung zu schnell. Aus meiner persönlichen Erfahrung weiß ich, daß kurz vorher, ehe jene Gesetze wieder eingeführt wurden, eine Anzahl von Kapitalisten mit dem Plane umging, über eine Million Dollars in jenem Staate anzulegen, und zwar unter Bedingungen, welche gleich wohlthätig für den Borger wie für den Darleiher gewesen wären. Die Aufhebung der Wuchergesetze sollte besonders in den westlichen Staaten gründlich erwogen werden, und ich bin überzeugt, daß Millionen von Dollars aus Europa und dem Osten dort hinfließen würden. Vergleichungsweise würde der Zinsfuß im Anfange ein heher seyn, wie er

Unter dem gegenwärtigen System kommen Darleiher und Borger nicht in direkte Verbindung, denn eine Klasse, deren bestimmtes Geschäft das Geldgeschäft ist — Banquier und Broker — handelt als Mittelsperson; diese borgen von einem Theile und leihen dem andern, und der Unterschied zwischen den Zinsen, zu welchen er borgt, und denen zu welchen er darleiht, ist sein Gewinn. Man hat zwei Arten von Banken; öffentliche und Privat-Banken. Eine öffentliche Bank ist eine solche, bei der viele Theilnehmer oder Aktionäre sind, welche eine gewisse Anzahl aus ihrer Mitte zu Verwaltern oder Direktoren ernennen. Eine Privat-Bank hingegen hat nur einen oder einige Besitzer, und diese besorgen die Geschäfte selbst.

Die Banken der Vereinigten Staaten sind, mit wenigen Ausnahmen, öffentliche, oder Aktien-Banken. Insofern als sie Anleihen erleichtern, kleinere Kapitalien in den Verkehr ziehen und nutzbringend machen, und Denjenigen, welche zur Betreibung ihrer Geschäfte Zuschüsse bedürfen, dieselben gewähren, sind sie von großem Nutzen; aber hierzu tritt auch eine gefährliche Seite. Sie sind durch die Gesetzgebung mit der Macht bekleidet, Noten auszugeben, welche als Geld circuliren sollen. Weil in dem Lande nicht soviel Baargeld vorhanden ist, als der Verkehr erfordert, oder weil es zu schwierig zu versenden ist, um allgemein angewandt zu werden, so ist ein Papiergeld nothwendig; allein die Ausgabe dieses Papiergeldes ist ein zu ernstes Privileginm, um unverantwortlichen, nicht im Dienste des Volkes stehenden Personen anvertraut zu werden. Die Vortheile und Nachtheile des

jetzt ein übermäßiger ist; aber nach und nach würde er fallen und sich dann in richtigem und billigem Verhältniß halten.

* * *

„Aber Banken, welche circulirende Noten ausgeben, sollten nach meiner Meinung in ihrem Zinsfuß beschränkt seyn, denn sie machen Geld und können das Geld monopolisiren. Sie sind durch die Gesetzgebung mit einer Art Münz-Gerechtigkeit ausgestattet, welche die Constitution den Händen der Regierung allein anvertraut hat, und dieses hohe Vorrecht ist ihnen nur zur Förderung der öffentlichen Wohlfahrt verliehen. Ihr eigentlicher Zweck besteht nicht darin, für sich allein Gewinn zu ziehen, sondern den Handel zu erleichtern. Eine Gesellschaft, die um Verleihung eines Bank-Charters einkommt, sucht die legislative Bewilligung nicht zu ihrem oder ihrer Freunde Gunsten nach, — denn dies würde nicht patriotisch aussehen, — sondern das öffentliche Wohl ist der Vorwand, und deshalb muß ein genauer Unterschied zwischen incorporirten und solchen Banken gemacht werden, welche das Eigenthum von Individuen sind. Da sie ihre ganze Existenz vom Gesetz ableiten, und durch das ihnen verliehene Recht, Papiergeld auszugeben, einen Theil der Regierungs-Prärogative ausüben, so sollte auch das Gesetz ihre Verwaltung, die Natur ihrer Geschäfte und die Höhe ihres Gewinnes ordnen. Strenge Rücksicht auf das öffentliche Wohl erfordert, daß sie ihre Noten gegen die Noten von Individuen unter sorgfältigen Anordnungen austauschen und nur eine Differenz berechnen sollten, welche zur Deckung der Verwaltungs-Kosten und des durchschnittlichen Verlustes hinreicht, der auch bei der besten Verwaltung stattfinden mag; und die Direktoren sollten für ihre Mühwaltung und für die Befriedigung des Bedürfnisses der Commune honorirt werden. Unter allen Umständen sollten ihre Rechte bestimmt abgegrenzt seyn."

amerikanischen Bank-Systems sind jedoch ein zu ausgedehntes Feld, um hier ausführlich erörtert werden zu können; und da dasselbe zu einer politischen Frage geworden, so muß es in Uebereinstimmung mit unserm ursprünglichen Plane von der Beurtheilung hier ausgeschlossen bleiben. Wir nehmen die Dinge, wie sie sind, und Alles, was wir in Beziehung auf Banken zu sagen beabsichtigen, beschränkt sich darauf, die Wege anzugeben, in denen durch Bank-Institute Geld erworben worden ist, und Geld erworben werden kann. Wir wollen zuerst die Wege nachweisen, die von sogenannten Bankspekulanten eingeschlagen werden, um in unehrenhafter Weise zu gewinnen und dann zeigen, in welcher Weise achtbare Bank-Institute Geschäfte machen.

Der erste Schritt, den Bankspekulanten thun, besteht darin, die Gesetzgebung um die Bewilligung anzugehen, eine Bank, z. B. mit einem Kapital von $100,000, welche in tausend Aktien zu je $100 vertheilt sind, zu errichten. In dem Bank-Charter wird ausdrücklich bemerkt, daß, sobald eine gewisse Summe auf jede Aktie eingezahlt worden ist, die Bank befugt seyn soll, ihre Operationen zu beginnen. Die Einzahlung des Restes wird dem Ermessen der Direktoren überlassen. Die Spekulanten zeichnen dann schnell — und ohne, wie es eigentlich seyn muß, das Publikum zur Zeichnung zuzulassen — das ganze Kapital selbst und zahlen die erste Rate ein, die vielleicht $10 auf jede Aktie beträgt; dann beginnt die Bank ihre Operationen und giebt Noten vielleicht bis zum fünffachen Betrag des eingezahlten Kapitals aus. Diese Noten werden dann von den Spekulanten geborgt und da sie als baares Geld cursiren, so verwenden sie dieselben zu ihren Privatspekulationen. Die Zinsen, welche sie als Entlehner bezahlen, erhalten sie als Aktionäre wieder zurück und haben so einen großen Vortheil vor denen, die nicht Aktionäre sind, voraus. Die anderen Einzahlungen werden durch das Discontiren von Noten ermöglicht und sind eigentlich nur nominell. Dies ist der erste Weg, wie durch Bankspekulation Geld erworben wird. Er ist nicht allgemein, aber manche Bank ist so entstanden.

Ein anderer Weg durch Bankgeschäfte Geld zu erwerben, besteht darin, eine Bank so zu verwalten, daß sie schon in dem ersten Jahre eine große Dividende erklärt. Wenn sie z. B. eine Dividende von zehn Prozent erklärt, so wird der Cours der Aktien 150 seyn, und die Spekulanten werden dann den größten Theil ihrer Aktien zu diesem Cours an solche Leute verkaufen, denen nichts daran liegt, selbst bei der Verwaltung der Bank betheiligt zu seyn, sondern welche die Zinsen und Dividenden anderweitig anlegen, während die Spekulanten selbst eben noch so viel Aktien behalten um sich auch für die Zukunft die Verwaltung und Controlle der Bank zu sichern.

Eine weitere Art, wie Bankspekulanten zu Werke gehen, besteht in der Art und Weise der Sirene in der Fabel, nämlich Leute von ehrgeizigem Charakter durch das Anerbieten von Darleihen zu bewegen, ihre Operationen weit über ihr Kapital und die Grenzen der Klugheit hinaus auszudehnen und dann, wenn ein weiterer Beistand gerade am nöthigsten ist, sich zurückzuziehen, und sie in Bankerott zu stürzen,

während die Urheber des Spiels und deren Agenten das werthvolle Eigenthum des Verführten zu einem Spottgeld aufkaufen.

Noch eine andere Art und Weise besteht darin, die Discontirung guter Wechsel zu dem gesetzlichem Zinsfuß in der Bank zu verweigern und dennoch dieselben Papiere durch Broker oder Agenten zu zwei, drei oder vier Prozent per Monat aufkaufen zu lassen. Da Corporationen weder einen Körper besitzen, dem man einen Fußtritt versetzen, noch eine Seele, die zur Hölle fahren kann, so scheint es, daß sie dieses schändliche Spiel treiben können, ohne weder eine gegenwärtige noch zukünftige Strafe fürchten zu dürfen.

Noch eine andere Weise, durch Bank-Spekulationen Geld zu erwerben, besteht in dem Handel mit Staatspapieren. Voltaire giebt uns in einem seiner Briefe aus Fernay in der Schweiz, eine Einsicht in dieses Treiben: „Hier sitze ich, lebe ganz con amore und kümmere mich wenig um den morgenden Tag, denn ich habe einen Freund, einen Direktor in der Bank von Frankreich, welcher mir jedesmal schreibt, wenn in den öffentlichen Fonds Geld zu verdienen ist. Manchmal schreibt er mir, daß ich verkaufen soll, weil die Bank ihre Noten einziehen wird. Zu andern Zeiten räth er mir, zu kaufen, weil wir eine Quantität Noten ausgeben, und so verdiene ich durch meinen Freund beständig Geld, obgleich ich zweihundert Meilen von Paris lebe."

Der ehrenhafte, sichere und gesetzmäßige Weg durch öffentliches Bankgeschäft Geld zu erwerben, besteht darin, Geschäftswechsel zu dem Betrage des Kapitals und der durchschnittlichen Balance der Depositen zu discontiren, die Anleihen in der Commune auszugleichen und mehr auf den moralischen Charakter der betreffenden Partheien und auf deren Umsicht zu sehen, als auf die Ausbreitung ihres Geschäfts oder auf ihren Reichthum.

Privatbanken stehen mit dem Geiste des Zeitalters und republikanischen Institutionen mehr im Einklange, als öffentliche Banken. Es ist sicherlich das Gegentheil von jener Schnelligkeit, welche die Geschäftsthätigkeit unserer Zeit charakterisirt, wenn man in der Woche nur ein- oder zweimal Noten discontirt haben kann und vielleicht zwei Tage auf eine Antwort warten muß, und es ist in der That ein Gefühl, welches den Bürger eines freien Landes beleidigen muß, wenn er gezwungen ist, um die Gunst und den Einfluß von einem halben Dutzend Direktoren eines Geld-Institutes zu betteln, um ein Darlehen zu erhalten. Von diesen Uebelständen weiß man bei den Privatbanken nichts. Wenn sie überhaupt discontiren, so discontiren sie zu jeder Stunde und Antwort auf eine Frage kann man in fünf Minuten erhalten. Wenn man mit einem Privat-Bankier zu thun hat, so ist es dasselbe als wenn man mit einem andern Geschäftsmann verkehrt, dem es ebenso wichtig ist zu leihen, als für den Applikanten zu borgen. Die Ausdehnung seines Geschäfts hängt von der Bereitwilligkeit ab, welche er bei Bedienung seiner Kunden an den Tag legt. Er ist mit dem ganzen Betrage seines Vermögens verantwortlich; seine ganze Thätigkeit ist auf sein Geschäft gerichtet, und nur wo dies der Fall, da kann ein Geschäft gedeihen.

Ein berühmter Schriftsteller bemerkt hierüber: „Sämmtliche Städte Europa's haben hervorragende Beispiele für die Macht und den Nutzen der Privat-Kapitalisten geliefert. Ungleich den Bank-Associationen, vereinigen sie eine gewaltige Macht in der Person eines einzelnen, weitsehenden und fähigen Geistes, der der Mittelpunkt eines großen Kreises von kaufmännischen Operationen ist, die von ihm abhängig sind; während er in Zeiten des Vertrauens und der Wohlhabenheit sie abhält, zu weit zu gehen, reicht er ihnen in den Stunden der Gefahr die Hand und unterstützt sie. Es war eine merkwürdige Erscheinung, daß bei Gelegenheit einer politischen Revolution und eines Regierungswechsels in Paris, bei der Anwesenheit einer fremden Armee, unter den Handelshäusern so wenig Fallissements eintraten; und diese Erscheinung hatte darin ihren Grund, daß die Privat-Kapitalisten, welche die Natur der Krisis vollständig begriffen, anstatt an dem allgemeinen Schrecken Theil zu nehmen und Kopf über dem Ruin entgegen zu stürzen, wie dies unter solchen Umständen mit Korporationen fast immer der Fall ist, ihren Kunden liberal und vollständig Hülfe gewährten und sie in den Stand setzten, ihren Verpflichtungen nachzukommen, bis die politische Ruhe wieder hergestellt war, und das Wiederaufleben der Geschäfte ihnen ihr Geld mit Sicherheit und Nutzen für alle Theile zurückgab. Die Uebermacht der Bank-Corporationen hier zu Lande hat bisher das Gedeihen jener Klasse von Bürgern unterdrückt, welche im eigentlichen Sinne des Worts, die Grundpfeiler des Staates bilden, indem sie die einzige Hülfsquelle der Regierung sind, wenn es gilt, einen eindringenden Feind zurückzuschlagen, und indem sie allein das Staats-Einkommen liefern, welches versiegt, sobald der Handel aufhört. Zu solchen Zeiten verwehen und vergehen Papierbanken wie die Spreu im Winde. In neuerer Zeit haben die öffentlichen Banken in der Gunst des Publikums gelitten und individuelle Unternehmungen beginnen an ihre Stelle zu treten; und das Publikum hat in mancher Beziehung bereits die Erfahrung gemacht, daß die Privat-Banken vor den incorporirten Banken den Vorzug verdienen.

In London versehen die Privat-Banquiers bei Weitem den größten Theil der Bankgeschäfte dieser ungeheuern Stadt. Sie discontiren Noten, nehmen Depositen an, und zahlen in gewissen Fällen Zinsen für Depositen. In Schottland ist es Gebrauch, sogar kleine Summen gegen Zinsen auf Deposit zu nehmen, und auch auf die Balance einer laufenden Rechnung Zinsen zu zahlen. In unseren östlichen Städten wird das Privat-Bankwesen nicht in großer Ausdehnung betrieben, während die Geschäfte der Broker und Stockjobber diesen Mangel keineswegs ersetzen. In den westlichen Staaten aber erfreuen sich die Geschäfte der Privat-Banken eines großen Aufschwungs. Mangel an Bank-Kapital und das Bedürfniß des Handels riefen sie ins Leben und die Concurrenz derjenigen, welche fremden Kapitals bedürfen, machte sie zu dem sichersten und vielleicht dem einträglichsten Geschäft des Westens.

In Cincinnati haben die Privat-Banken in den letzten Jahren sehr zugenommen. Das Kapital der öffentlichen Banken dieser sechsten Stadt der Union beträgt wenig

mehr als anderthalb Millionen Dollars *), und ihre Noten sind so gut wie Gold und Silber und daher selten zu sehen. Geschäftsleute, Fabrikanten und Handwerker, halten ihre Rechnungen bei Privat-Bankiers, theilweise aus Nothwendigkeit, und theilweise weil sie ihnen den Vorzug geben. Diese letzteren gewähren sechs Procent Zinsen auf laufende Depositen, und bei besonderem Abkommen auch zuweilen eine höhere Rate. Die Discontsätze variiren von 1 bis zu 4 p(Ct. per Monat, und die durchschnittliche Rate in achtbaren Instituten ist 1½ bis 1½ p(Ct. den Monat. Mehrere von den Privat-Banken geben ihren Kunden auf persönliche Sicherheit zeitweilige Anlehen, ohne einen Indossenten zu verlangen. Dies ist eine gute Einrichtung und wir glauben, daß die allgemeine Einführung von Privat-Banken das unbequeme und gefährliche Indossirungs-System, welches jetzt durch die incorporirten Banken zur Nothwendigkeit geworden ist, wesentlich modifiziren wird.

Privat-Bankgeschäfte verdienen eine ernstliche Berücksichtigung der Kapitalisten sowohl, wie derjenigen, welche große Kapitalien im Handel anzulegen beabsichtigen. Das Geschäft ist für die Dauer einträglicher, als der Handel mit Waaren, und bei Weitem sicherer. Es ist jetzt in den Vereinigten Staaten noch in seiner Kindheit und daher noch Raum genug für nutzenbringende Anlegung von Millionen. Im Westen kann in diesem Geschäfte schnell ein Vermögen erworben werden und ich bin überzeugt, daß in den östlichen Städten die Einführung von Privat-Instituten, welche ein regelmäßiges Banquier-Geschäft treiben, und vielleicht Zinsen auf Depositen gewähren, sich eines großen Beifalls zu erfreuen haben würde. Es giebt viele Leute mit bedeutendem Vermögen, welche des jetzigen Systems durchaus überdrüßig sind, und es giebt Hunderte, welche mit Freuden einen höheren Zinsfuß zahlen würden, als den jetzt bei den Banken üblichen, wenn sie zu allen Zeiten, wenn sie gute Wechsel haben, der Abnahme zu einem angemessenen Disconto sicher wären. Die Grundsätze eines sicheren Bankbetriebes sind jetzt denjenigen, welche ein Interesse daran haben, vollständig bekannt und bei umsichtiger Leitung rentiren Bankgeschäfte vorzüglich.

Zwölftes Kapitel.

Entdeckungen auf dem Gebiete der Wissenschaft und Erfindungen auf dem Gebiete der Kunst gehören kaum in unser Bereich. Sie haben indeß Einzelnen großes Vermögen verschafft, werden von Vielen mit Eifer verfolgt, und von Allen als das

*) Im Jahre 1852 nämlich als Freebley sein Buch schrieb, jetzt mehr.

Sicherheits-Ventil betrachtet, wenn der Druck der Concurrenz im regelmäßigen Handel zu groß geworden ist. Aber sie sind eher Ausnahmen vom Geschäft, als Geschäft selbst, und sollten von Allen, die eine Neigung zu Experimenten haben, als solche betrachtet werden. Es ist ein Zeichen äußerster Unklugheit, wenn Jemand der sich mit Erfindungen abgiebt, eine andere Zeit als seine Mußestunden dazu verwendet, und seine regelmäßige Beschäftigung dadurch leiden läßt, oder wenn er zu seinen Experimenten außer dem Gelde, dessen er nicht in seinem Geschäfte bedarf, anderes verbraucht, gleichviel, wie wichtig im Falle eines Gelingens die Resultate auch zu werden versprechen. Nicht eine von tausend Erfindungen erweist sich für den Erfinder einträglich, und manches stolze Schiff ist schon an diesem Felsen gescheitert.

Wenn ein neues Feld der Erfindung von irgend Jemand eröffnet worden ist, so wird dasselbe bald ein allgemeiner Mittelpunkt, wo hinein sich Hunderte und Tausende drängen, Manche, um die Original-Erfindung zu verbessern und Andere, um den Erfinder zu bestehlen und ihm die Früchte seiner Anstrengungen zu entreißen. Dazu folgen sich die Erfindungen mit solcher Schnelligkeit, daß kaum Zeit bleibt, die eine gehörig zu prüfen, ehe sie schon wieder von einer andern verdrängt wird; und daher kommt es, daß so viele gute Erfindungen dem Erfinder keine Früchte tragen, und daß häufig diejenige, welche am wenigsten werth ist, aber das meiste Kapital zur Disposition hat, am Ende triumphirt. Nichts ist widerlicher, als dieses Drängen zu unwesentlichen Verbesserungen oder oft eigentlich nur Aenderungen, in der Absicht, auf Kosten des ursprünglichen Erfinders einen Gewinn zu machen. Ein Mann der nach Ruhm oder Geld strebt, sollte bedenken, daß das wahre Genie es verabscheut, mit der großen Menge zu segeln und auf sogenannte Verbesserungen zu grübeln. Das wahre Genie sucht seinen Ruhm lieber darin, selbst etwas Tüchtiges zu leisten, als an der Größe Anderer mitzuarbeiten. Das Feld der Original-Erfindungen, der Bedürfnisse und der Agenturen, um diese Bedürfnisse zu befriedigen, ist durchaus nicht erschöpft. So würde z. B. ein wohlschmeckendes, wohlfeiles und keine berauschenden Eigenschaften habendes Getränk sich bald einbürgern und seinem Erfinder Reichthümer einbringen, da bei allen bisher bekannten Getränken diese Eigenschaften nicht beisammen getroffen worden. Im Ackerbau würde eine Maschine, welche den Pflug mit der Egge vereinigte und gleichzeitig alle Erdklumpen zermalmte, so daß der ganze Boden der Einwirkung der Luft vollständig ausgesetzt würde, bald allgemein eingeführt werden, da die bisher gebräuchlichen Werkzeuge diesen Zweck nicht erreichen. In der Schifffahrt würde die Ermöglichung größerer Schnelligkeit für Segelschiffe und Ocean-Steamer große Resultate erzielen, und in der ganzen Welt würde eine bewegende Kraft, welche ebenso wirksam und mächtig wie der Dampf ist, ohne jedoch kostspielige, schwere und so großen Raum einnehmende Maschinerie zu erfordern, mit Jubel begrüßt werden. Die Welt ist voll von Bedürfnissen, durch deren Befriedigung der Genius sich goldene Erndten sichern kann, und in dem

Schooße der Natur schlummern noch mächtige Kräfte, welche nur der Berührung mit dem Zauberstabe bedürfen, um als starke und dem Willen des Menschen gehorsame Gewalten in's Leben zu treten. Der, welcher sich den Ruhm eines Erfinders erwerben will, muß in die Geheimnisse der Natur eindringen und ihre Thätigkeit nachahmen. Das höchste und vollkommenste, was eine Erfindung leisten kann, ist die Nachahmung der Natur, und ihren Fußstapfen zu folgen ist die höchste Aufgabe der Kunst und Wissenschaft.

Wir geben hier unten*) einen Auszug aus dem Bericht eines erfahrenen Beamten des Patentamts, und wünschen, daß derselbe ein Wort der Warnung für Diejenigen seyn möge, welche Zeit und Mittel vergeuden und in nutzlosen Experimenten ihr Geschäft vernachlässigen. Es ist in gewöhnlichen Fällen für den Laien unmöglich, zu wissen, ob eine Idee nicht schon längst vorher da gewesen und unausführbar gefunden ist, und die nöthige Auskunft, selbst wenn sie zu haben wäre, zu beschaffen, würde oft mehr Zeit kosten, als ein Antrag um die Ertheilung eines Patents. Das Studium der Geschichte der Erfindungen ist verwickelter, als das Studium der Gesetze, und dennoch hilft alles Warnen in solchen Fällen nichts. Die Erfindungssucht ist eine Leidenschaft, welche, wenn man sich ihr hingiebt, zu einer herrschenden wird. Wenn daher die Krankheit chronisch wird, so ist sie in der Regel unheilbar, und das Beste, das gethan werden kann, ist, kühlende Mittel an-

*) Aber es darf nicht übersehen werden, daß die Zahl der Patente, im Vergleich mit der Zahl der Bewerbungen um Patente, beinahe wie eins zu vier ist, und ich habe in früheren Berichten Gelegenheit gehabt, zu bemerken, daß die Zahl der Patente nicht im Verhältniß zu der Zahl der Bewerbungen steigen kann. Das Gebiet der Erfindung ist in vielen Fächern ein beschränktes und jedes Jahr muß nothwendig diesen Kreis noch enger ziehen, weil darin immer weniger zu erfinden bleibt. Obgleich viele Erfinder genau wissen, was in denjenigen Zweigen, denen sie ihre Aufmerksamkeit zuwenden, bereits gethan ist, so ist doch die Zahl derer, die nicht so gut unterrichtet sind, viel größer; und da das Feld immer mehr und mehr ausgebeutet wird, so können diese Letzteren nichts weiter thun als erfinden, was schon früher bekannt war, und ihre Anstrengungen und Opfer müssen daher schließlich in bitterer Enttäuschung enden. Das Streben nach Erfindungen, obgleich an sich sehr lobenswerth, ist künstlich emporgeschraubt und scheint oft über die Grenzen eines gesunden Zustandes hinaus zu gehen, und manche verschwenden ihre Zeit und ihre Kräfte in Versuchen, gewisse Zweige zu bearbeiten, die sie durchaus nicht gründlich verstehen, und produciren auf diese Weise nur etwas, was seit lange schon bekannt und überall im Gebrauch ist. Der Umstand, daß manche Inhaber eines Patents ungemein glücklich gewesen sind, und daß oft ein glücklicher Einfall Vermögen und Auszeichnung gebracht hat, veranlaßt massenweise Andere, dem Beispiel ihrer erfinderischen Vorgänger zu folgen; zuletzt aber überzeugen sie sich, daß sie weniger glücklich, wenn nicht weniger fähig sind, als Jene, denen sie den Rang streitig zu machen versuchten. Die Uebelstände, welche in dem Mangel einer gehörigen Information ihren Grund haben, können nie vollständig entfernt werden. Etwas kann und muß gethan werden; aber es sollte Etwas für die Ausbreitung von Kenntnissen geschehen; Kenntnisse aber, so umfassend und gründlich, um gegen das Wiedervorbringen alter Erfindungen zu schützen, sind Erfindern nur selten eigen.

(Patent-Office-Report 1849—50.)

zuwenden und sie dann ihrem Verlauf zu überlassen. Vorwärts denn, Du zweiter Fulton! Erfinde einige Verbesserungen an Oefen oder an Butterfässern, an Waschbrettern oder Hühnerkörben. Das sind nützliche Dinge, und die Welt sieht immer nach dem Besten in seiner Art. Sie hat ihre Augen auf Dich gerichtet; ihre Augen funkeln vor Freude, wenn sie auf Deinem Gesichte einen Schimmer von Hoffnung liest, und sie sinkt in Verzweiflung, wenn es eine fehlgeschlagene verräth. Es ist möglich, daß Du ein Patent erhältst, und es ist möglich, daß Du Deine Kosten her ausschlägst, vielleicht noch ein paar Thaler übrig behältst. Wenn dies der Fall ist, so kaufe Dir für den Ueberschuß Lotterieloose, und Du kannst zwei Mal das große Loos gewinnen!

Verwandt mit den Erfindungen, ohne jedoch irgend welche Originalität in Anspruch nehmen zu dürfen, ist das Patent-Medizinwesen. Wie bei den erstern hat der günstige Erfolg einiger Wenigen die Begierde in Unzähligen geweckt. Leute aus allen Klassen halten Lobreden über das Pillenmachen. Die Handwerker vergleichen es mit dem Erfolg ihrer Arbeit; der Clerk seufzt nach einem Arkanum, und selbst der Kaufmann hat sich des Gedankens nicht entschlagen, daß damit ein hübsches Geschäft zu machen sey.

Die Quacksalberei ist so alt, wie die Kunst, deren Auswuchs sie ist, und sie wird noch lange fortdauern. Paracelsus, der im sechszehnten Jahrhundert lebte, wird als der König der Quacksalber betrachtet. Die Behörden von Basel engagirten ihn mit einem hohen Salair, um an ihrer Universität den Lehrstuhl der Medizin einzunehmen. Bei seiner ersten Vorlesung verbrannte er die Werke von Galen und Avicenna, und erklärte, daß in seiner Mütze mehr Weisheit wäre, als in den Köpfen aller Aerzte, und mehr Erfahrung in seinem Bart, als in allen Universitäten. Unter seinen Patienten befanden sich große und gelehrte Männer, und selbst der berühmte Erasmus holte sich bei ihm Rath. Er brüstete sich damit, eine Panacee erfunden zu haben, welche alle Krankheiten sofort heilen und selbst das Leben in die Unendlichkeit verlängern würde; aber zum Unglück für seinen Ruhm starb er bereits im achtundvierzigsten Lebensjahre nach einer Krankheit von nur wenigen Stunden, eine Flasche seiner Panacee auf dem Tische. Wir wollen damit aber nicht sagen, daß alle Medicinen, welche fertig zu haben, werthlos sind. Diejenigen, von denen ausposaunt wird, daß ihre Heilkraft auf großen Entdeckungen in der medizinischen Wissenschaft beruhe, die Universalheilmittel „für Alles," und solche, von denen unglaubliche Geschichten erzählt werden, um sie anzupreisen, sind in der Regel ohne Werth. Wenn überhaupt, so giebt es nur sehr wenige Specifica. Jod wird häufig als ein solches Universalmittel gegen Scrophuln betrachtet; aber es reicht nicht in allen Fällen aus. Es giebt bis jetzt nur ein wirkliches Universalmittel, und das ist die Einimpfung der Kuhpocken. Viele sogenannte Universalmittel sind nichts Anderes als gewöhnliche, nach ärztlicher Vorschrift zubereitete und von den Aerzten häufig angewandte Arzneien, und diese sind, wenn richtig angewandt, oft heilsam. Wenige, die etwas taugen, enthalten etwas Neues. Patent-

Medizinen sind in der Regel für den Gebrauch auf dem Lande bestimmt, wo keine Aerzte in der Nähe sind, und dadurch eben entstanden sie. Die Idee ist gut, aber die Art der Ausführung ist schlecht. Wo eine Apotheke nicht in der Nähe ist, sollte jede Familie eine Hausapotheke mit den einfachsten Heilmitteln für einfache Krankheiten besitzen. Um jedoch die richtige Wahl zu treffen, dazu bedarf es einiger Kenntniß der Stoffe, und hier gilt als Regel, diejenigen Mittel zu vermeiden, von denen zu viel versichert wird, und die in allen Zeitungen angepriesen werden. Alle sehr kräftigen Mittel sollten nur von einem Arzte verschrieben und nie anders genommen werden.

Aber wir sind der Meinung, daß Aerzte ihrer Würde nichts vergeben würden, wenn sie von ihrem Widerstreben gegen fertige Medizinen Etwas nachließen, und es erscheint uns eben so wenig Unrecht, sie im Hause zu haben, als sie zu verkaufen oder öffentlich anzuzeigen, denn wenn ein Artikel gut ist, so kann nichts Unrechtes darin liegen, ihn dem Publikum zu empfehlen.*) Wenn gewisse Heilmittel durch ein Collegium von Aerzten sanctionirt und als gut und sicher empfohlen und nur bei gewissen einfachen Krankheiten angewendet würden, so möchte gerade dieses geeignet seyn, alle sonstigen Patent-Medizinen außer Gebrauch zu setzen und Betrügerei zu verhüten. Es würde dies eine Wohlthat für das Publikum seyn, und auch den ärztlichen Stand keineswegs beeinträchtigen, indem eben dadurch die Patent-Medizinen im Allgemeinen aus dem Gebrauch würden verdrängt werden.

Dr. Rush wurde einst gefragt, wie viele Procente das menschliche Leben durch die Kunst der Aerzte gewonnen habe? seine Antwort war: „das hängt davon ab, ob alte Frauen mit hinzugerechnet werden; wenn nicht, so würde der Gewinn unerheblich seyn.“ Dasselbe dürfte auch von Patent-Medizinen gelten.

Im Durchschnitt ist das Patent-Medizin-Geschäft nicht erfolgreicher und einträglicher als jedes andere Geschäft. Einzelne Männer von ausgezeichnetem Takt, wie z. B. Dr. Wright in Philadelphia, Fabrikant von „Wright's indianischen Kräuter-Pillen,“ haben bedeutenden Erfolg gefunden; und Einige Andere, die mehr Frechheit als Erfahrung besaßen, haben glänzende Preise gezogen; allein die Mehrzahl derer, welche das Geschäft ohne genügendes Kapital oder Berechnung anfangen, erleiden die gewöhnliche Strafe, welche rücksichtslose Spekulation herbeiführt. Die „Tribune“ sagte vor einiger Zeit sehr richtig Folgendes über diesen Gegenstand: „Dieser Geschäftszweig ist so gewaltig überfüllt, wie fast kein anderer. Wenige haben darin ein Vermögen erworben, und Hunderte, ja Tausende haben sich hin-

*) Wir sind anderer Meinung und glauben, daß tüchtige, wirkliche Aerzte — nicht Quacksalber, nicht Sägemüller, Hufschmiede, Barbiere u. s. w., wie sie sich in Amerika Dutzendweise als Aerzte umhertreiben und Unheil anrichten — das Recht und die Pflicht haben, neben ihrer Behandlung den Gebrauch von andern Mitteln, wie schlecht oder wie gut sie auch seyn mögen, zu untersagen, weil ihnen dadurch die Controlle über den Zustand des Kranken entzogen und derselbe der Gefahr der Verschlimmerung ausgesetzt wird, während das Fehlschlagen ihrer Bemühungen auf sie fällt. Anm. d. H.

eingestürzt und das Wenige dabei verloren, was sich nach ihrer Erwartung so schnell vermehren sollte. Es ist ein ungewöhnlich anziehendes Geschäft, wenn man nur die Productionskosten in's Auge faßt, und dieser Umstand ist die Veranlassung, daß unbesonnener Weise Tausende in der Fabrikation und dem Vertrieb solcher Arzneien angelegt worden sind, ohne die ungeheuren Kosten der Bekanntmachung in Anschlag zu bringen, und es ist klar, daß, wenn nicht sehr großer Absatz erzielt wird, unvermeidlicher Ruin folgen muß, so daß nach einer sicheren Berechnung von Hundert, die dieses Geschäft ergreifen, neunzig zu Grunde gehen. Die Art und Weise, wie dieses merkwürdige Geschäft betrieben wird, besteht unveränderlich darin, große Quantitäten zu fabriciren und allenthalben Agenturen zu errichten. Da dieses Geschäft fast ohne Ausnahme nur commissionsweise betrieben wird, so ist dies der einzige Weg, es auszudehnen. Wer kein großes Kapital besitzt, kann natürlich mit den schon eingeführten Heilmitteln nicht konkurriren. Townsend arbeitete zwei Jahre und konnte nichts machen. Endlich vereinigte sich Clapp aus Albany, der vermögend ist, mit ihm und schoß bedeutende Summen ein, und seit jener Zeit erreichte die Sarsaparilla-Aera ihren Höhepunkt. Wie jedoch Alles ein Ende hat, so geht es auch mit der Sarsaparilla; das Geschäft ist bedeutend im Abnehmen."

„Viele haben sich in dem Wahne getäuscht, daß Käufer von allen Theilen des Landes herbeiströmen würden, wenn sie nur recht großartig anfingen, und haben den letzten Dollar für Annoncen hingegeben; da dies nicht zog, füllten sie die Zeitungen mit Gesuchen, wie z. B.: „Gesucht wird ein Partner mit einem Capital von $1000, um in ein Geschäft einzutreten, in welchem $5000 in einem Monat verdient werden können" u. s. w. u. s. w. u. s. w. Als auch durch solche verzweifelte Mittel ein anständiger Lebensunterhalt sich nicht erwerben ließ, so entschlossen sie sich aus Verzweiflung ihre Thätigkeit irgend einem nützlichen Beruf zu widmen, oder machten vielleicht gar noch verzweifeltere Anstrengungen, um die Kranken zu beschwindeln."

„Es ist auch schon deshalb nicht leicht, eine neue Patent-Medizin einzuführen, da außer den schon bestehenden verschiedenen Geheimmitteln Hunderte von Aerzten und Apothekern in allen Theilen des Landes, welche ein solches Verlangen nach Patent-Medizin sehen und sich sagen, daß, wenn sie es nicht thun, andere ihnen zuvorkommen, irgend ein neues Heilmittel „für Alles" machen und es in ihrer Nachbarschaft verbreiten. Allein auch sie, da sie weder das Geschäft verstehen noch genügendes Kapital besitzen, kommen nicht fort, und die Hälfte von ihnen kehrt wieder zu ihrem eigentlichen Beruf zurück. Als Dr. Brandreth anfing, konnte sich eine Medizin noch leichter und mit weniger Aufwand von Mitteln Renommee erwerben, denn die Konkurrenz war noch nicht so groß; aber auch selbst damals war ohne Talent und große Geschäftsgewandtheit Nichts zu erreichen. Talente sind übrigens auch in dieser Art Geschäft genügend thätig."

„Uebrigens sinken Medizinen, welche durch marktschreierische Lobeserhebungen in allen Zeitungen ausposaunt werden, ebenso schnell wieder in der öffentlichen Gunst

als sie emporkamen. Die Fabrikanten denken, wenn sie überhaupt Geld verdienen sollten, so wollen sie es schnell thun. Andere, welche Vertrauen zu dem innern Werth ihrer Medizinen haben, schlagen einen andern Weg ein, weil sie fürchten, daß Marktschreierei das Vertrauen des Publikums schwächen und der Popularität ihres Fabrikats Abbruch thun möchte."

Wir entnehmen das Folgende einer kürzlich erschienenen medizinischen Zeitschrift:

„Wenn ein Arzt so weit die Gefühle der Humanität vergißt, welche in seinem ganzen Wirken immer den ersten Rang behaupten sollten, und seinen Beruf zu einem bloßen Deckmantel gebraucht, um sich Reichthum zu erwerben, so schlägt er häufig einen Weg ein, wie Dr. Morrison in London, der Erfinder der „Hygeian Pills." Diese Pillen wurden in Packeten von je drei Schachteln verpackt, numerirt mit 1, 2, 3, um in regelmäßiger Aufeinanderfolge genommen zu werden, welche Verpackung und Anordnung der Vermuthung Raum gab, daß die drei Schachteln drei verschiedene Arten von Medizin enthielten. Einst wurden diese Pillen in den Ver. Staaten so populär, daß der Verkauf des General-Agenten in New-England $100 pr. Tag betrug, als derselbe wegen Fälschung der Pillen den Platz verlassen mußte. Nachher stellte sich heraus, daß diese Pillen in New-York gemacht worden waren, und daß die Nummern 1, 2 und 3 alle ganz denselben Artikel enthielten. Die medizinische Facultät in London warnte öffentlich gegen Morrison, und klagte ihn an, daß er durch die Verordnung von großen Quantitäten Medizin viele Menschenleben in Gefahr bringe, worauf er die Facultät wegen Libells verklagte, aber in allen Instanzen abgewiesen wurde. Während fünfzehn Jahren häufte er ein fürstliches Vermögen zusammen, und erbaute sich einen Palast, in der Hoffnung, sein Vermögen in Ruhe zu genießen; allein die allwaltende Vorsehung rief ihn ab, um Rechenschaft über sein Thun abzulegen.

„Mehrere Aerzte sind dem Dr. Morrison gefolgt, indem sie verschiedene Medizinen fabrizirten, welche gegen eine und dieselbe Krankheit gebraucht werden sollten. Ein Arzt in Broadway, New-York, giebt monatlich Circulare aus, worin er den Tag festsetzt, an welchem er, zur unentgeldlichen Consultation, in Boston, Lowell, Providence, Fall-River, New-Bedford, Norwich-Town, New-York, Troy, Albany und Hudson seyn werde. Der Erfolg dieses Mannes ist lediglich seinen Declamationen und Angriffen gegen die medizinische Facultät zuzuschreiben, die er mit Unwissenheit brandmarkt und als ohne alle medizinische Erfahrung hinstellt, und durch sein Streben, bei den Kranken die Meinung zu erzeugen, daß alle Aerzte, er allein ausgenommen, nur darauf ausgehen, den Kranken das Geld abzunehmen. Nur er sey der barmherzige Samariter, und mit Menschenliebe für die Nothleidenden erfüllt, während er in Wahrheit den Armen das Geld für seine theuren Medizinen abgepreßt hat, welches die Mildthätigkeit ihnen gab. Er redet allen Leuten ein, daß sie ein Leberleiden haben, welches zu heilen sey, selbst wenn er weiß, daß sie die Auszehrung haben, und daß keine Hülfe für sie vorhanden ist."

Es ist zu bedauern, daß so viele Studirende sich der Medizin zuwenden, da un-

sere großen Städte so überhäuft mit Aerzten sind, daß zehn vorhanden sind, um die Praxis zu besorgen, die früher von Einem verrichtet wurde, was dazu geführt hat, daß viele von Ort zu Ort reisen, und unentgeldlich Rath ertheilen, dagegen aber sich ihre Medizinen unverschämt bezahlen lassen, und jede Gelegenheit benutzen, Leute für gefährlich krank zu erklären, denen wenig oder gar Nichts fehlt, lediglich um dadurch sich als ausgezeichnete Aerzte und ihre Medizinen als Wunderarzneien in Ruf zu bringen. Das Publikum sollte diesen reisenden Doktoren gegenüber beide Ohren offen, die Hände aber auf den Taschen halten, damit ihr Geld ihnen nicht fortmagnetisirt werde; ihre Zahl vermehrt sich leider noch immer, und die Leute, welche in ihre Vorlesungen laufen, tragen nur dazu bei, den Kreis ihres gemeinschädlichen Wirkens zu vergrößern.

Dreizehntes Kapitel.

Manche von Denen, welche dadurch, daß sie sich die Thore des Reichthums erschlossen, zu einer hervortretenden Stellung gelangten, haben die Welt mit schätzenswerthen Maximen bereichert, welche sie als den Schlüssel zu ihren Erfolgen betrachteten; und eine Zusammenstellung und Uebersicht derselben in gedrängter Kürze, welche bisher noch nirgends gegeben wurde, dürfte für die Leser dieses Buches eben so belehrend als unterhaltend seyn.

Rothschild's Ansichten. Der Gründer dieses weltberühmten Hauses, dessen unermeßlichen Geschäften wir im Folgenden Erwähnung thun, hat, wie man sagt, seinen Erfolg der Beobachtung der folgenden Regeln zuzuschreiben:

1) Ich vereinigte einen dreifachen Gewinn, d. h. ich lieferte dem Fabrikanten das Rohmaterial und die Färbestoffe, und verdiente an jedem dieser Artikel, und kaufte dann die fabricirten Waaren, die ich wiederum mit Nutzen verkaufte; in dieser Weise vereinigte ich einen dreifachen Gewinn.

2) Wenn Du ein Geschäft abzumachen hast, so thue es sofort. Handle entschlossen.

3) Laß Dich nie mit einem unglücklichen Manne oder Orte ein. Ich habe manchen geschenkten Mann gekannt, der keine Schuhe an den Füßen hatte; mit solchen Leuten lasse ich mich nie ein; ihr Rath klingt ganz gut, aber sie haben das Schicksal gegen sich; sie können sich selbst nicht helfen, wie sollten sie mir nützen können?

4) Sei vorsichtig, aber kühn. Es erfordert große Kühnheit und ernstliche Vorsicht, um ein großes Vermögen zu erwerben, aber es gehört noch zehnmal mehr Verstand dazu, um es zu erhalten.

Das dauernde Gedeihen des großen Banquierhauses der Rothschild's wird in dem folgenden biographischen Auszuge zwei Grundsätzen zugeschrieben: „Derjenige,

welcher Zufälligkeiten kein Gewicht beilegt und Verstand genug besitzt, um einzusehen, daß in allen großen Angelegenheiten der Erfolg nicht allein von der Wahl und dem Gebrauch des günstigen Augenblicks, sondern hauptsächlich von der Befolgung einer anerkannten Grund-Maxime abhängt, wird sich überzeugen, daß besonders zwei Grundsätze von diesem Banquierhause nie außer Acht gelassen worden sind, denen dasselbe neben einer weisen Geschäftsführung und vortheilhaften Conjuncturen den größten Theil seines gegenwärtigen Reichthums und Rufes verdankt.

„Der erste dieser Grundsätze bestand darin, daß sich die fünf Brüder vereinigten, um in beständiger, ununterbrochener Gemeinschaft ihr Geschäft zu betreiben. Dies war die goldene Regel, welche ihnen von ihrem sterbenden Vater hinterlassen worden war, seit dessen Tode jeder Vorschlag, er mag kommen von wem er wolle, zum Gegenstand ihrer gemeinsamen Berathung gemacht wird. Jedes wichtige Unternehmen wird nach einem wohl erwogenen Plane mit gemeinschaftlichen Kräften ausgeführt, und alle haben gleichen Antheil an dem Erfolg. Obgleich mehre Jahre hindurch ihre Wohnsitze sehr entfernt von einander lagen, so konnte dieser Umstand dennoch niemals ihre Harmonie stören, sondern trug vielmehr dazu bei, daß sie jederzeit auf's Genaueste von der Lage der Dinge in den verschiedenen Hauptstädten unterrichtet waren, und daß jeder Einzelne von ihnen die Angelegenheiten um so besser vorbereiten und einleiten konnte, welche von der gemeinschaftlichen Firma unternommen werden sollten."

„Der zweite Grundsatz, den dieses Haus unaufhörlich befolgt, besteht darin, bei keinem Unternehmen einen übermäßigen Gewinn zu suchen, für jedes Unternehmen bestimmte Grenzen festzuhalten, und sich, soweit menschliche Vorsicht und Klugheit dies gestatten, von den Spielen des Zufalls unabhängig zu machen."

David Ricardo, der berühmte Staatsöconom, wurde im Jahre 1772 von jüdischen Eltern in London geboren. Sein rechtschaffener Charakter, sein Fleiß und sein Talent verschafften ihm schon früh die Mittel zu seinem Unterhalte, und als er ein Mitglied der Fonds-Börse geworden war, erwarb er sich ein ungeheures Vermögen. Er ist der Verfasser von mehreren Werken über Finanzwissenschaft, und wurde 1819 in's Parlament gewählt. Er starb 1823. Er hatte, wie er sie nannte: „seine drei goldenen Regeln," deren Befolgung er seinen intimen Freunden einzuschärfen pflegte. Diese hießen:

„Wenn Dir in irgend einer Beziehung die Wahl gelassen ist, so gieb diesen Vortheil nie aus Händen."

„Hast Du Verluste, so schneide sie schnell ab."

„Gewinnst Du, so sorge, daß der Gewinn anwächst."

Unter dem „Verluste abschneiden," versteht Ricardo, daß, wenn man Stocks eingekauft hat, und die Preise fallen, man sofort wieder verkaufen soll. Und unter „Gewinn anwachsen" versteht er, daß, wenn Jemand einen Vorrath von Werthpapieren besitzt und die Preise im Steigen sind, er nicht eher verkaufen soll, als bis sie ihren Höhepunkt erreicht haben und bereits wieder anfangen zu fallen. Dies

sind in der That goldene Regeln, die in vielen Geschäften, auch zu solchen, die dem Fondshandel in keiner Beziehung stehen, mit großem Nutzen befolgt werden können.

Stephen Girard wurde am 24. Mai 1750 in der Umgegend von Bordeaux in Frankreich geboren. Erst zwölf Jahre alt, segelte er als Cajütenjunge nach Westindien, und begab sich nach kurzem Aufenthalt daselbst nach den Ver. Staaten. Er wählte sich den See-Beruf und war eine Zeit lang erst Steuermann, dann Capitain und Theilhaber an einem Schiffe, wodurch er sich etwas Geld erwarb. Er trat in Compagnie mit Isaac Hazlehurst in Philadelphia, und kaufte zwei Schiffe, um Handel nach St. Domingo zu treiben. Diese wurden jedoch gekapert, und so löste sich die Firma auf.

Während des Krieges war er zu Mount Holly, N. J., und verkaufte Claret-Wein und Cider flaschenweise. 1779 kehrte er nach Philadelphia zurück, und betheiligte sich bei dem Handel nach New-Orleans und St. Domingo. Hierauf versuchte er ein Compagniegeschäft mit seinem Bruder, welches nach Verlauf von drei bis vier Jahren, wie so häufig, mit einem Zerwürfniß endigte. Bald darauf kam ihm der Gewinn von $50,000, welche in einem seiner Schiffe während der Insurrektion auf St. Domingo deponirt worden waren, und wozu sich kein Eigenthümer mehr meldete, wesentlich zu Statten. Im Jahre 1791 fing er den Schiffbau an, und von dieser Zeit an war er bis zu seinem Tode in verschiedenen kaufmännischen Speculationen und im Bankwesen betheiligt. Im Jahre 1811 hatten die Barings, die damals nahe daran waren, zu falliren, $1,000,000 von ihm in Händen, und hätten sie damals fallirt, so würde das „Girard-College" wahrscheinlich nie erbaut worden seyn. Die Folgen eines solchen Ereignisses würden bei seinem ganzen Wesen wahrscheinlich sehr ernste gewesen seyn. Er starb 1832, und hinterließ bei seinem Tode $12,000,000.

Er äußerte sich niemals über die Ursachen seines Erfolges. Wenn er aufgefordert wurde, einzelne Züge aus seinem Leben mitzutheilen, so schlug er es mit den Worten aus: „meine Handlungen erzählen mein Leben."

Die folgenden drei kleinen Züge lassen ungefähr einen Schluß auf seine Anschauungen und seinen Charakter machen:

Ein Herr aus Europa kaufte einen Wechsel auf Girard, um die Unkosten einer Reise nach seiner Heimath zu bestreiten. Derselbe wurde bei der Präsentation gehörig honorirt, jedoch war die Zahlung so, daß von Seiten des Europäers Ein Cent wieder zurückgezahlt werden sollte, und am Abend seiner Abreise von hier mahnte ihn Girard darum. Der Herr entschuldigte sich und gab ihm einen Six-pence, indem er sich den Rest zurück erbat. Girard gab ihm fünf Cents heraus, welche aber der Herr anzunehmen sich weigerte, indem er bemerkte, daß er noch ½ Cent mehr zu erhalten habe. Girard gab dies zu, erwiederte aber, es stehe nicht in seiner Macht, diesem Verlangen zu entsprechen, indem die Regierung keine Viertel-Cente schlagen lasse. Er gab ihm daher den Six-Pence zurück, bemerkte

jedoch, daß er ihn immer noch als seinen Schuldner für einen Cent betrachten müsse.

Ein Bekannter von Girard wurde einst von ihm eingeladen, sich die Verbesserungen auf seiner Farm anzusehen. Girard führte ihn zu einem Erdbeerenbeet, das zum größten Theile bereits abgelesen war, und ersuchte ihn, er möge sich Erdbeeren auf diesem Beete pflücken, worauf er sich entfernte. Der Freund, welcher fand, daß dieses Beet seiner Früchte bereits fast ganz beraubt war, ging zu einem andern, welches noch Erdbeeren im Ueberfluß trug, und aß dort, als er plötzlich von Girard angeredet wurde: „Ich lud Sie nur ein, sich auf jenem Beete Erdbeeren zu pflücken!"

Wir sahen diesen merkwürdigen Mann (Girard), als die Winter von beinahe achtzig Jahren sein Haupt schon gebleicht hatten, und hatten Gelegenheit, zu bemerken, daß er auch selbst dann noch den geringfügigsten Dingen die genaueste Aufmerksamkeit schenkte. „Nehmen Sie diesen Korb Hühner zurück; es sind zu viele Hähne darunter, welche die Hennen nicht fett werden lassen," sagte der alte Kaufmann zu einem Landmann, der sie für eines von Girard's Schiffen gebracht hatte, „nehmen Sie sie zurück, ich mag sie nicht kaufen."

„Nimm die Cents wohl in Acht, und die Dollars werden sich selbst in Acht nehmen," war sein Hauptgrundsatz.

Johann Jacob Astor hatte nach der Aussage seines Sohnes W. B. Astor keine Grund- oder Lieblings-Maxime, und der allgemeine Umriß seiner Carriere ist zu wohl bekannt, als daß er einer Wiederholung bedürfte.

Nikolaus Longworth, der Millionär von Cincinnati, wurde zu Newark, N. J., am 16. Januar 1783 geboren. Früher ein Schuhflicker, zog er 1804 nach Cincinnati, studirte Jurisprudenz, und practizirte etwa fünfzehn Jahre in diesem Berufe. Er legte seine Ersparnisse und das, was ihm sein Beruf einbrachte, in Lots in der Nähe von Cincinnati an, und das Steigen derselben begründete sein Glück. Hierauf wandte er seine Aufmerksamkeit gänzlich den Land- und Lot-Speculationen zu, welche bei steigenden Preisen, wie es seit Jahren der Fall gewesen ist, jederzeit ein Geschäft gewesen sind, wobei man nur gewinnen und nicht verlieren kann. Als ein Beispiel der Leichtigkeit, womit vergleichsweise kleine Summen, damals in Realitäten angelegt, deren Werth inzwischen gestiegen ist, zu einem enormen Werthe anwachsen konnten, führt Herr Elst in seiner Schrift über Longworth an, daß Letzterer einst von einem Manne, der des Pferdediebstahls angeklagt war, den er vertheidigte und der ihm kein weiteres Honorar geben konnte, statt dessen zwei alte kupferne Destillirkolben empfing. Der Mann, welcher dieselben in Verwahrung hatte, weigerte sich aber, sie herauszugeben, und bot Longworth dafür ein Lot von dreiunddreißig Acker in Western Row an, ein Vorschlag, den der Letztere, dessen Ansichten von dem Werth solchen Eigenthums der damaligen Zeit weit voraus waren, bereitwillig annahm. Dieses eine Geschäft allein würde, wenn man das ungeheure Steigen des Grundeigenthums in jener Stadt berücksichtigt, die

einem enormen Vermögen gegeben haben, da der bloße Grund jetzt zwei Millionen werth ist.

Wieviel Longworth besitzt, ist nicht bekannt. Die Meinungen weichen sehr von einander ab, und es ist sehr wahrscheinlich, daß nach seinem Tode bedeutende Prozesse entstehen werden. Vor Kurzem hat Jemand Land im Werthe von $500,000 von ihm zurückerhalten. Im Jahre 1850 beliefen sich seine Steuern auf $17,000, welches die größte Summe ist, die in den Ver. Staaten bezahlt wird, William B. Astor ausgenommen, dessen Steuern in demselben Jahre $23,116 betrugen. Es muß jedoch hierbei bemerkt werden, daß die Steuern in Cincinnati auf Grundeigenthum nicht gering sind.

Longworth's Vermögen beweist, daß Speculationen in Grundeigenthum, welches gut gelegen ist, bei einem fortwährenden Steigen im Markte zu außerordentlichen Resultaten führen.

P. T. Barnum,*) der bekannte Aussteller von Sehenswürdigkeiten, verdankt den außerordentlichen Erfolg, daß er in zwölf Jahren eine Million Dollars anhäufte, wie die Zeitungen der Union darthun, großen Theils dem ausgedehnten Gebrauch der Druckerschwärze, seiner merkwürdigen Energie, seinem Talent und seiner gründlichen Kenntniß der menschlichen Natur.

Ein Kaufmann aus Boston, von dem es bekannt ist, daß er ein großes Vermögen erworben hat, führt einige Fälle aus seinem früheren Leben an, die ihm die Nützlichkeit von zwei Grundsätzen tief einprägten, die er nachher zur Richtschnur seiner Handlungen machte. „Von da an," sagt er, „hatte ich folgende Regeln beständig im Auge:

„Alles, was Du unternimmst, thue gründlich! Sey gewissenhaft in der Erfüllung aller übernommenen Verpflichtungen."

„Ich weiß, sie haben mir sechzig Jahre gute Dienste geleistet."

*) Seitdem Freedley sein Buch schrieb, haben sich Barnum's Umstände total geändert. Eine einzige unglückliche Speculation, seine Betheiligung bei der großen Uhrenfabrik in Connecticut, hat ihm sein ganzes Vermögen gekostet. — Man nennt Barnum den König der Humbugger: — wir sind weit davon entfernt, es zu billigen, wenn er nach dem verwerflichen Grundsatz, „die Menschen wollen getäuscht seyn, deshalb muß man sie täuschen," ein künstlich mit Wolle bekleidetes Pferd für ein Naturspiel ausgab, und eine alte Negerin als Washington's Amme ausstellte, die es nicht war u. s. w. Aber das vermag dennoch nicht, Barnum's eminente geschäftlichen Talente auszulöschen, denn nicht durch jene Täuschungen, sondern durch seine Thätigkeit, seine Energie, Umsicht und Menschenkenntniß wurde es ihm möglich, sein großes Vermögen zu erwerben. Die Idee: Jenny Lind zu engagiren, und mit ihr eine Tour durch die Ver. Staaten zu machen, war wahrlich kein Humbug. Genügte es, Humbug zu treiben, um Reichthum zu erwerben, so würde die Zahl der reichen Leute eine sehr große seyn, denn an Humbuggern fehlt es nicht, und zwar selbst an solchen, die sich viel schlimmere Täuschungen erlauben, als sie Barnum zur Last gelegt werden.

Auf Barnum's Geschäftsmaximen kommt Freedley noch in einem späteren Kapitel zurück

John Freedley's unveränderliches Motto war: „Selbstvertrauen und Unabhängigkeit."

„Es ist eine unrichtige Ansicht," sagt er, „daß zur erfolgreichen Betreibung eines Geschäfts Geld allein hinreichend ist. Wenn Jemand Kopf und Hände besitzt, die für sein Geschäft passend sind, so wird ihm dasselbe bald Kapital verschaffen. Während meines ganzen Lebens habe ich die Beobachtung gemacht, daß wenigstens neun Zehntel von Denen, welche Glück in ihren Geschäften hatten, in's Leben eintraten, ohne eine andere Hülfe, als ihren Kopf und ihre Hände zu besitzen. Jeder Beruf, jede Beschäftigung bietet ein weites Feld für Talent, Ausdauer und Industrie dar, und diese Eigenschaften, ob im Osten, Westen oder Süden, werden früher oder später den Muthigen mit Erfolg krönen. Wer aber ein neues Feld betritt, muß sich durch verführerischen Schein nicht von seinem Wege verleiten, noch durch kleine Hindernisse entmuthigen lassen. Er muß sich für seinen Stand befähigen und dann unverrückten Auges seine Laufbahn verfolgen. Das erste und große Ziel alles Geschäftslebens besteht darin, sich unabhängig zu machen, — die Mittel zum Lebensunterhalt zu haben, ohne irgend Jemandem verpflichtet zu seyn; was man mehr erwirbt, vermehrt die Macht, Gutes zu thun und verschafft einen größeren Einfluß."

John Grigg in Philadelphia, der Gründer des weit und breit bekannten Verlagsgeschäftes Grigg und Elliot und G. E. u. Co., dessen würdige Nachfolger die Herren Lippincott, Grambo und Co. sind, verdanken wir einige der Regeln, deren Beobachtung nach den von ihm gemachten Erfahrungen für Jeden, der ein Geschäft anzufangen im Begriff steht, äußerst wichtig ist. Sein Leben ist ein weiteres ermuthigendes Beispiel, was Rechtschaffenheit, im Bunde mit Talent, Energie und Glück, unter unsern freien Institutionen zu erreichen vermögen. Er trat als ein armer elternloser Bauernknabe in das Leben ein, erwarb sich ein bedeutendes Vermögen und verstand eine Kunst, welche noch wenig Reiche verstanden haben, nämlich die Kunst, das Erworbene auch weise anzuwenden. Gelegentlich einer Unterhaltung über Geschäftsangelegenheiten sprach er seine Meinung dahin aus, daß bei der Hälfte der kaufmännischen Bankerotte der Grund davon in dem Indossirungssystem liege, indem er hinzufügte, daß er in seinem ganzen Leben niemals Jemanden ersucht habe, eine Note für ihn zu indossiren. *) Ein Hauptgrund seines glücklichen Erfolges war neben vielem Andern seine Fähigkeit, Vertrauen einzuflößen, Vertrauen in seine Aufrichtigkeit, Rechtschaffenheit und Tüchtigkeit. Viele seiner Kunden han-

*) Mögen angehende Geschäftsleute dies ja nicht übersehen, um so weniger, als sogenannte Accommodationsnoten hier allgemein eine so wichtige Rolle spielen. Das Endossiren von Noten, die nicht im Laufe des regelmäßigen Geschäfts, d. h. als Zahlung, durch unsere Hände gehen, ist etwas sehr Gefährliches und hat schon so Manchen in die größten Verlegenheiten gebracht, denn Jeder vermag wohl seine eigenen Verbindlichkeiten zu übersehen und zu controlliren, aber nicht die Anderer. Wer aber keine Accommodationsnoten geben oder endossiren will, der muß eine solche Gefälligkeit auch nicht von Andern verlangen.

delten Jahre lang mit ihm, ohne nur ein einziges Mal nach dem Preise eines Artikels zu fragen. Von dem vollkommenen Geschäftsmann verlangt er, was Gen. Butler in seiner Lobrede Calhoun's von dem Staatsmanne sagte, „er muß in einem ausgezeichneten Grade auf sich selbst basirte Kraft des Geistes haben. Er muß Energie und Unternehmungsgeist, gepaart mit Ausdauer und Entschlossenheit besitzen. — Vertrauen zu erwecken ist unter allen Begabungen auf Erden die höchste, allein es ist ein unbekanntes Etwas, das nicht beschrieben, sondern nur gefühlt werden kann."

Hören wir jedoch seine Ansichten von ihm selbst; er sagt Folgendes:

1. Sei fleißig und sparsam. Verschwende weder Zeit noch Geld in kleinen nutzlosen Vergnügungen und Zerstreuungen. Wenn man Jemand in der Jugend zum Sparen anhält, so wird es ihm im spätern Leben um so leichter, ein gutes Auskommen wird ihm dann nicht fehlen und er hat dann nicht nöthig, sich dasjenige zu versagen, was zu den Bequemlichkeiten des Lebens gehört. Unser Volk gehört sicherlich zu den verschwenderischsten auf der ganzen Erde. Man braucht nur auf den Kaufmann der alten Schule zu sehen, mit welcher Sparsamkeit, Vorsicht und Diskretion der zu Werke ging, um sein Geschäft zu führen, und man wird erschrecken, wenn man an die unverantwortliche Verschwendung und Ausschweifung der jetzigen Zeit und des jetzigen Volkes denkt. Die höchste Achtungswürdigkeit giebt sich in einer ehrlichen Betriebsamkeit kund, und wenn Betriebsamkeit richtig angewendet wird, so macht sie die Menschen auch glücklich. Die wirklich edle Klasse, die schon geadelt war, als „Adam grub und Eva spann," und die ihr Patent bis auf diesen Tag unbefleckt erhalten hat, ist die arbeitsame und betriebsame Klasse. So lange Menschen nicht Fleiß, Sparsamkeit und Selbstbeherrschung gelernt haben, so lange können sie nicht darauf rechnen, die Freuden des Wohlstandes zu genießen.

2. Zu Fleiß und Sparsamkeit füge noch Selbstvertrauen. Nimm nicht zu viel Rath von Anderen an. Der Geschäftsmann muß am Steuer stehen und selbst sein Schiff lenken. Man sollte schon frühzeitig Jedermann daran gewöhnen, selbst zu denken; denn die Talente entwickeln sich nur, wenn man in einem gewissen Grade auf sich selbst angewiesen ist. Wenn Jemand bei jeder Schwierigkeit zum Prinzipal laufen und dann nur dessen getroffene Anordnungen genau befolgen will, so wird er niemals jene Fertigkeit im Auffassen, jene Schnelligkeit des Entschlusses und jene Festigkeit in Verfolgung eines Zweckes erlangen, die für Diejenigen unbedingt nothwendig ist, welche eine wichtige Stellung einnehmen.

3. Sey eingedenk, daß Pünktlichkeit die Mutter des Vertrauens ist. Es ist nicht genug, daß ein Geschäftsmann seine Verpflichtungen überhaupt erfüllt; er muß es auch zu rechter Zeit thun. Er muß Alles, was er unternimmt, genau zu der Zeit und in derselben Art und Weise thun, wie er es zu thun übernahm. Die gegenseitige Abhängigkeit der Geschäftsleute ist so groß, daß ihre Geschäfte gleich einer Kette, welche nach den Gesetzen der Naturlehre niemals stärker ist, als ihr schwäch-

stes Glied, durch die Schwächen Anderer öfter durchkreuzt werden, als durch die eigenen. Doch die pünktliche Erfüllung der Verpflichtungen ist nicht allein von der äußersten Wichtigkeit, weil sie Andere in den Stand setzt, ihre eigenen Verpflichtungen prompt zu erfüllen, sondern sie ist auch der beste Beweis dafür, daß ein Kaufmann seine Angelegenheiten wohl geordnet, seine Mittel zur Hand, seine Kräfte zusammen und überhaupt Alles wohl geordnet hat, mit einem Wort, daß er vollkommen Herr seines Geschäfts ist. Dies ist es, was Vertrauen erweckt und vielleicht eben so sehr als pünktliche Erfüllung der Verbindlichkeiten.

4. Achte auf die Einzelheiten des Geschäfts, sowohl in kleinen, wie in großen Dingen. Sieh darauf, daß das Geschäft zeitig geöffnet, die Waaren abgestäubt, Bindfaden und Nägel aufgelesen werden und daß Alles bereit ist. Ein junger Mann sollte das Kapital, wenn er welches besitzt oder erwirbt, blos als Werkzeug betrachten, womit er arbeiten muß, und nicht als Etwas, welches die Nothwendigkeit der Arbeit ersetzt. Oft ist es der Fall, daß Fleiß in Beschäftigungen von geringerer Wichtigkeit die erfolgreichste Einleitung zu großen Unternehmungen wird. Diejenigen werden die besten Offiziere, welche von unten auf gedient haben. Wir können von der Arbeit sagen, was Coleridge von der Poesie sagte, „sie trägt ihre süßeste Belohnung in sich selbst." Sie ist das beste Arzeneimittel.

5. Der junge Kaufmann möge bedenken, daß Selbstsucht das niedrigste Laster ist und noch tausend andere Laster erzeugt. Selbstsucht hemmt nicht nur die Mittel und Wege des Erwerbs, sie erschwert nicht nur den Gelderwerb, sondern macht das Geld auch werthlos, wenn es erworben ist, und erniedrigt den Geist und das Herz. Selbstsucht und Eigennutz halten einen Schilling so dicht vor's Auge, daß man einen Dollar hinter demselben nicht sehen kann. Seyd daher in euren Ansichten niemals beschränkt und engherzig. Das Leben ist reich an Beispielen, daß die glänzendsten Erfolge durch ein edles und liberales Handeln erzielt wurden.

Seyd offen; sagt was ihr meint, und thut was ihr sagt; so werden eure Freunde euch Glauben schenken und versichert seyn, daß ihr thun werdet, was Recht ist.

6. Gewöhnt euch daran, scharf zu denken. Geistiges Kapital sowohl wie pekuniäres muß, wenn es überhaupt etwas werth seyn soll, gut angelegt, richtig verwaltet und angewendet werden, und zu diesem Ende ist ein sorgfältiges, tiefes und anhaltendes Denken nothwendig, wenn große Resultate erzielt werden sollen.

7. Heirathet früh. Ein Geschäftsmann sollte so früh wie möglich heirathen, von zwei oder drei und zwanzig Jahren. Ein Weib von Gemüth wird gern zufrieden seyn, wenn der Anfang auch noch manche Einschränkung gebietet, und bei der Wahl eines Weibes seht zuerst auf das Herz, zweitens auf den Geist und drittens auf das Aeußere.

8. Alles, was von einigem Gewicht für den Erfolg ist, und wenn es auch noch so fern liegt, muß benutzt werden. Der Geschäftsmann sollte unaufhörlich nach Bereicherung seiner Kenntnisse und nach Erweiterung seines Ideenkreises streben;

er sollte es nicht versäumen, praktische Bücher, besonders solche, welche Beziehung auf Geschäft, Handel u. s. w. haben, mit Aufmerksamkeit zu lesen, und den Leserkreis nützlicher und veredelnder Bücher zu erweitern streben.

9. Vergeßt niemals eine Euch erwiesene Gefälligkeit, denn Undankbarkeit ist der gemeinste Zug des Menschenherzens. Ehret stets euer Vaterland und bedenket, daß unser Land für einen armen Mann das beste Land auf der Welt ist.

Wie John McDonogh, der Millionär von New-Orleans, welcher erst kürzlich verstorben ist, dachte, wird durch die nachfolgende Anekdote illustrirt; sie wurde von einem Advokaten in New-Orleans als eine Erinnerung aus seinem Umgang mit McDonogh erzählt.

„Ich sagte zu McDonogh: „Sie sind ein sehr reicher Mann und ich weiß, daß Sie die Absicht haben, Ihr ganzes Vermögen zu wohlthätigen Zwecken zu hinterlassen. Ich habe manchmal über Ihr Leben nachgedacht und möchte gern Aufschluß von Ihnen haben in Bezug auf den außerordentlichen Erfolg, den Sie erlangt haben; denn ich habe eine Familie und möchte auch gern reich werden und meinen Erben ein Vermögen hinterlassen." „Gut," sagte er, „stehen Sie auf;" und als ich von meinem Armstuhl aufstand, nahm er meinen Platz ein und so, als wenn er dort der Herr und ich sein Clerk wäre, wies er mit den Worten „Setzen Sie sich" auf den Holzstuhl, von dem er eben aufgestanden war, und fuhr fort: ich will Ihnen erzählen, wie ich ein reicher Mann wurde und wie Sie durch Befolgung von drei Regeln eben so reich werden können als ich.

„Ich kam zuerst nach Louisiana, als es noch spanische Colonie war, als Agent eines Hauses in Baltimore, um gewisse Ladungen von Waaren zu verkaufen. Nachdem ich die Rechnungen geordnet und meine Aufträge erledigt hatte, fing ich ein eigenes Geschäft an. Ich war mit dem spanischen Gouverneur bekannt geworden, welcher eine Neigung zu mir gefaßt hatte, obgleich ich ihm niemals schmeichelte, und durch seinen Einfluß erhielt ich einen Contrakt für die Armee, wodurch ich $10,000 gewann. Hierauf gab ich den vornehmsten Offizieren der Armee und dem Gouverneur ein glänzendes Diner und erhielt dadurch einen andern Contrakt, wodurch ich $30,000 verdiente.

„Das ist Etwas, was die Franzosen und die Creolen nicht verstehen; ich meine nämlich: vernünftig Geld auszugeben; sie bekommen immer einen Schreck vor dem Geldausgeben. Wer aber Vermögen erwerben will, darf nicht geizen; er muß durch Freigebigkeit sich Freunde machen, und Geld ausgeben, um Geld zu gewinnen. Durch jenes Diner, welches ich den spanischen Behörden gab, erwarb ich mir ihre Geneigtheit und ihre Achtung und hierdurch wurde ich in den Stand gesetzt, eine bedeutende Summe zu gewinnen. Um also im Leben Erfolg zu haben, muß man die Gunst und den Einfluß der Wohlhabenden und der Behörden des Landes, in dem man lebt, sich erwerben. Dies ist die erste Regel.

„Die Spanne Lebenszeit eines Menschen — fuhr McDonogh fort — ist zu kurz, wenn er auf seine eigenen Hülfsquellen angewiesen ist, um großen Reichthum zu

erwerben, und deßhalb muß man Einfluß auf diejenigen gewinnen, welche in Beziehung auf Wohlhabenheit unter uns stehen, und ihre Talente, Kenntnisse und Geschicklichkeiten benutzen.“ Dies ist die zweite Regel. „Hier machte er eine lange Pause, als wie in Gedanken versunken und da er in diesem Schweigen verharrte, so fragte ich, „ist das Alles?“ „Nein,“ sagte er, „es giebt noch eine dritte und letzte Regel, deren Befolgung für Sie über alles wichtig ist, wenn ihre Anstrengungen mit Erfolg gekrönt werden sollen.“ „und welche ist das?“ forschte ich weiter. —

„„Warum soll ich zögern?““ antwortete er, „„es ist das Gebet.““ Sie müssen mit Ernst und Eifer zu dem Allmächtigen beten, und alle ihre Wünsche werden erfüllt werden. In meinem ganzen Leben habe ich niemals inbrünstig zu Gott gebetet, ohne mein Gebet erfüllt zu sehen.“ Hier hielt er inne, und ich wiederholte: „ist das Alles?“ „ja“ — antwortete er, — „folgen Sie meinem Rathe und Sie werden ein wohlhabender Mann werden.“ Hier stand er auf und verließ mich.

„Nun?“ fragte einer von der Gesellschaft, „haben Sie seinen Rath befolgt?“

„Nein,“ sagte der Advokat, „aus gewissen Gründen nicht. Ich bitte Sie, mich nicht der Härte zu zeihen, wenn ich aus McDonogh's Rath Schlüsse zog. Diese waren, daß, wenn Jemand reich werden will, er die Großen bestechen, die Kleinen unterdrücken und Gott bitten muß, daß er ihn unterstütze.“

Dies ist die Anekdote, deren Moral unsere ernsteste Aufmerksamkeit verdient; die Geschichte, die einen Advokaten aus der Fassung gebracht hat, eine Geschichte, welche im ganzen Lande verbreht, und von allen Zeitungen mit Fußtritten traktirt worden ist. „Wahrlich, der Satyriker hat Recht, unsere Moralität ist zu übermäßig.“ „Wir haben keine zweite Sündfluth zu befürchten; die Engel selbst — diese Symbole der Heiligkeit — werden bald unter uns seyn, und ihre permanente Wohnung unter uns aufschlagen!

Es würde demnach eine gefährliche Unternehmung seyn, in dieser Welt, „wo die Menschen Götter und die Frauen Engel sind,“ die Vertheidigung der Ansichten McDonogh's zu versuchen. Wir müssen dieselbe, wie Bacon seinen Namen und sein Gedächtniß der Nachwelt überlassen. Alles, was wir in unserm beschränkten Raume thun können, ist, Diejenigen, welche in den Fragen der Moralität und Religion die Führer und Leiter der öffentlichen Meinung sind, dringend zu ersuchen, jene Ansichten ernstlich zu prüfen; denn, wenn sie nicht unmoralisch sind, so sind sie höchst werthvoll, und durch Befolgung des Rathes McDonogh's, werden Tausende, die jetzt im Schlamme der Verzweiflung und im Sumpfe der Armuth stecken, in den Stand gesetzt werden, das feste Land der Glückseligkeit, des Einflusses und der Unabhängigkeit zu ersteigen.

Die Pflicht gebietet, daß man beim Beurtheilen einer Meinung, den Worten, welche einen doppelten Sinn haben, diejenige Auslegung giebt, welche die reinste und tugendhafteste ist. Wenn wir eine Regel, welche nicht abstrakt gegeben wird, sondern mit Erzählungen und Erklärungen vermischt ist, prüfen, so müssen wir dieselbe ihres persönlichen und erklärenden Beisatzes entkleiden, und einzig und allein

das im Auge behalten, was eine bestimmte Anweisung giebt und abstrakt ist. Eine Regel kann gut seyn, obgleich das zu ihrer Erläuterung gegebene Beispiel fehlerhaft ist. Eine Entscheidung kann richtig seyn, obgleich die Gründe, welche zu dieser Entscheidung führen, schwach sind. Ob McDonogh „die Großen bestach oder die Kleinen bedrückte," wissen wir nicht, noch liegt es uns ob, dies zu ergründen; auch enthält die angeführte Geschichte nichts darüber, daß er es that, und selbst wenn es der Fall gewesen wäre, so würde dies den Werth einer Regel, die an und für sich richtig und gut ist, nicht herabsetzen. Eine Meinung ist gut oder schlecht in sich selbst; gleichviel ob sie von Zöllnern oder Pharisäern ausgesprochen wird. Ob Diners der glücklichste Weg sind, um Jemandes Gunst zu erlangen, das unterliegt großen Zweifeln. Es ist ein Weg, der, obgleich harmlos an und für sich, seine Originalität verloren hat, und längst durch Mißbrauch in Mißcredit gekommen ist.

1. McDonogh's erste abstrakte Regel ist, „die Gunst und den Einfluß der Wohlhabenden und der Behörden des Landes, in dem man lebt, zu erlangen." Kann damit gemeint seyn, „die Großen zu bestechen?" Gerade das Gegentheil. Es ist eine Regel, die einem Mann ohne Vermögen gegeben wird, um die erste Stufe zu ersteigen. Ein Mann ohne Vermögen besitzt nicht die Mittel einen Großen zu bestechen; und in neun Fällen von zehn würde jeder Bestechungsversuch von Seiten eines Mannes mit geringen Mitteln und beschränktem Einflusse auf sein eigenes Haupt zurückfallen und das Ziel vereiteln, wonach er strebt. Es kann darunter keine Bestechung verstanden werden, weil diese mit der Annahme der dritten Regel, dem Gebet, unverträglich wäre, welches erst das System vervollständigt. Es kann Jemand nicht mit Ernst und Eifer zu dem Allmächtigen beten, daß er ein Vorhaben segne, von dem man weiß, daß es schlecht ist. McDonogh meint also einfach, was sein Rath ausspricht: „die Gunst und den Einfluß der Wohlhabenden zu erlangen, und dazu die Mittel anzuwenden, welche Weisheit und eine Kenntniß der menschlichen Natur als geeignet eingeben."

Die erste Bestimmung dieser Regel ist auf jeden anwendbar, welcher nach einer Verbesserung seiner Lage strebt. Derjenige, welcher in einer niederen Sphäre des Lebens geboren wurde, muß seinen Geist ausbilden, und durch sein Betragen sich für den Eintritt in einflußreichere Kreise befähigen, und sich dann bestreben Eintritt zu erhalten; und derjenige, der bereits dort ist, muß niedere Kreise nicht besuchen. Der Baumeister oder Architekt, welcher sein Glück machen will, muß sich nicht damit begnügen, Bretterhäuser zu errichten, sondern er muß versuchen, die Aufmerksamkeit und die Gunst auch des Mannes auf sich zu lenken, welcher ein Marmor-Gebäude aufzuführen wünscht; Jemand der eine wissenschaftliche Laufbahn verfolgt und nicht die Mittel besitzt, seinen Vorsatz vollständig auszuführen, muß die Aufmerksamkeit eines Mannes auf sich ziehen, der ebenfalls wissenschaftliche Zwecke verfolgt und die Mittel besitzt. Jeden Falls enthält jene Regel das Gegentheil von jener erdichteten Unabhängigkeit, welche „nicht graben kann und sich schämt zu betteln."

Vollständige Unabhängigkeit im Gefühl, — die Unabhängigkeit jenes Mannes in den Zeiten der Sündfluth, welcher Noah und sein „altes Boot" verachtete — hat etwas, was Bewunderung erregt. Aber Unabhängigkeit um Bewunderung zu erregen, muß vollkommen seyn; derjenige, welcher nach absoluter Unabhängigkeit strebt, muß dastehen gleich dem Eisberg, isolirt und allein, alle Verbindung verschmähen mit dem Festlande der Humanität. Er muß sich allein auf seine eigene Kraft verlassen, jeden Beistand von sich stoßen und in keine Klagen ausbrechen, wenn er sieht, daß Männer von größerer Geschmeidigkeit ihm zuvorkommen. Dies war stets ein Fehler der Dichter und Literaten. Sie scheinen zu glauben, daß die Welt, welche wenig von ihnen weiß, die Mütze in der Hand kommen müßte, um ihnen zu dienen; sie sind zu stolz, um den Wunsch nach dem auszusprechen, was sie brauchen, und doch tadeln sie es bitter, wenn sie nicht erlangen was sie möchten. Sie verachten es, mit Leuten umzugehen, oder mit „dem Plebs," wie sie es nennen, und begehren doch Gunst und Einfluß. Das ist affektirte Unabhängigkeit und, wie jede Affektation, verächtlich.

Es ist des Menschen ihm von der Natur verliehenes Recht, das, was er nöthig hat, von denjenigen zu verlangen, welche im Stande sind, es zu geben. Und wenn es etwas Vernünftiges ist, und der Wunsch zu rechter Zeit und in rechter Weise ausgesprochen wird, so wird ihm sicher genügt werden. Wer Belehrung sucht, der bewerbe sich um die Gunst, den Einfluß und die Gesellschaft Jener, die solches Wissen haben. Wer ein Amt wünscht, wende sich an die, welche die Aemter zu vergeben haben. Wünscht Jemand eine Gelegenheit um Vermögen zu erwerben, so folge er McDonogh's Rath und bewerbe sich um das Wohlwollen und den Einfluß von Geschäftsleuten und Wohlhabenden.

Manches bittere und herbe Gefühl in der Welt, mancher Conflikt zwischen den verschiedenen Klassen der Gesellschaft, entsteht aus der Vernachlässigung dieser Regel. Viele Menschen ärgern sich im Stillen; sie verbittern ihr Gemüth gegen eine ganze Klasse, weil Niemand sich ihrer annimmt, weil Diejenigen, die ihnen helfen könnten, sie nicht bemerken. Mögen sie sich selbst fragen, was sie gethan haben um die Aufmerksamkeit anderer auf sich zu lenken? Es wohnt in jeder Menschenbrust, die dieses Namens würdig ist, ein mächtiges Gefühl, ein Drang zu helfen, wo es möglich ist, und es giebt auch eine Eitelkeit, welche sich darin gefällt, Andere in Schutz zu nehmen; aber man muß sie aufsuchen. Alle Menschen, reich oder arm, haben mit ihren eigenen Angelegenheiten genug zu thun, ohne nach diejenigen aufzusuchen, denen sie nützlich seyn könnten. Es ist das Geringste, daß Jemand, der die Gefälligkeit eines Andern in Anspruch nimmt, ihn darum ersuche. Er nehme die rechte Zeit wahr, er vermeide es, sich aufdringlich oder lästig zu zeigen, er trage seine Wünsche frei, offen, aber höflich vor, und verlange was gewährt werden kann; und wenn er er eine ablehnende Antwort erhält? — dann versuche er es anderswo. Oder wies man Dich unfreundlich zurück? — Der Mann war vielleicht ein Schurke oder ein Emporkömmling, Einer von jener Misthaufen-Abkunft, deren es unglück-

licherweise Einige giebt; aber Du warst nicht ein Thor, daß Du den Versuch machtest.

Wie man sich bettet, so schläft man. Wenn wir in der Welt fortkommen, wenn wir Wohlstand erwerben und gute Bürger seyn wollen, so müssen wir darnach streben, uns das Wohlwollen und die Geneigtheit aller unserer Mitbürger zu erwerben, und zu diesen gehören auch die Wohlhabenden; wir müssen der Obrigkeit gehorsam seyn, zu allem Guten bereit, von Niemand Böses reden; wir müssen nicht streitsüchtig seyn und darnach streben, mit Jedermann in Frieden zu leben.

2. McDonogh's zweite Regel ist, daß „da die Spanne Lebenszeit eines Menschen, wenn er auf seine eigenen Hülfsquellen angewiesen, zu kurz ist, um ein großes Vermögen zu erwerben, man Einfluß auf diejenigen gewinnen muß, welche in Bezug auf Wohlhabenheit unter uns stehen, und daß man ihre Talente, Kenntnisse und Geschicklichkeiten benütze. Dies nennt ein Advokat von New Orleans „den Armen unterdrücken."

Ich bin der Meinung, daß jener Advokat, als er diese Regel niederschrieb, Worte gebraucht hat, welche eine ungünstigere Bedeutung zulassen, als jene, welche McDonogh anwandte oder anzuwenden beabsichtigte. Aber wenn man sie nimmt, wie sie dastehen, was ist damit gesagt? bedeuten sie, daß Jemand, welcher Vermögen zu erwerben strebt, arme aber talentvolle Leute mit Gewalt in seine Dienste zwingen soll? bedeuten sie, daß Jemand seine Mittel dazu anwenden soll, Agenten ins Land zu senden, um Leute von Talent, Kenntnissen und Geschicklichkeit, die sie finden können, aufzugreifen, ihnen Hände und Füße zu binden, sie nach seiner Thür zu schleppen und sie dann zu zwingen, ihm mit ihren Talenten, Kenntnissen und Geschicklichkeiten zu dienen? Der Advokat in New Orleans scheint dies anzunehmen, und alle Advokaten sind ja als weise und „ehrenwerthe" Männer bekannt!!

Wir glauben, es ist damit sehr viel gemeint, aber nicht Gewalt und Unterdrückung. Wir glauben, es bedeutet zuerst Folgendes: daß Jemand der seine ausgedehnten Geschäfte nicht betreiben kann, wenn er sich auf seine eignen Hülfsquellen und Fähigkeiten allein verlassen muß, Andere anstellen soll; und daß wenn er Leute anstellt, er vernünftig handelt, Leute von Talent und Fähigkeiten zu wählen, und nicht solche, deren einzige Empfehlung physische Kraft ist. Die Branche der Clerks oder Agenten in den Vereinigten Staaten ist heut zu Tage mit Leuten überfüllt, die sich nicht zu dem Geschäfte passen, mit Leuten, die ihren Platz richtiger im Betriebe des Ackerbaus finden würden, und daher kommt es, daß Tausende von talentvollen und qualifizirten Leuten außer Beschäftigung sind. Geschäftsleute aber werden es sehr in ihrem Interesse finden, gebildete und talentvolle Gehülfen anzustellen.

Wir glauben, es bedeutet zweitens, daß der Prinzipal, nachdem er geschickte Leute angestellt hat, es sich zur festen Regel machen sollte, sich mit ihnen zu berathen, und daß er in seinen verschiedenen Geschäften ihre Ansichten hören sollte. In dieser Beziehung

verdient die Regel dringend zur Befolgung empfohlen zu werden. Es sind mir Beispiele vorgekommen, wo Leute einen Plan zu ihrem eigenen Verlust und Schaden nach ihrem Kopf durchgesetzt haben, blos weil der Vorschlag zu einer Aenderung und Verbesserung von einem ihrer Untergebenen ausgegangen war. Das ist ein Zeichen von großer Schwäche. Wir sind niemals zu alt oder zu weise, um zu lernen; und gescheidte Leute, welche wohlhabend zu werden streben, werden sich Mühe geben, beständig solche Leute um sich zu haben, die ihnen mit Rath an die Hand gehen können. Der Präsident hat sein Kabinet; ein General hat seine Offiziere; und ein Geschäftsmann sollte vernünftiger Weise auch ein Bureau haben. Selbsttäuschung ist ein großer Stein des Anstoßes auf dem Wege zu dauerhaftem Glück, und hat schon den Ruin Vieler herbeigeführt. Derjenige, welcher sich nach einigen glücklichen Spekulationen als unfehlbar betrachtet, oder die Ansichten aller Derer verachtet, welche weniger wohlhabend oder weniger glücklich sind, als er, wird besser thun, sich mit dem, was er erreicht hat, zu begnügen. Befolgung von McDonogh's Regeln, kann allein ihn sichern, wenn er seine Geschäfte fortsetzt.

Wir glauben ferner drittens, McDonogh's Regel meint, daß derjenige Geschäftsmann, welcher nach Vermögen strebt — und es ist eine wohlbekannte Thatsache, daß Gelehrte und talentvolle Leute gern in der Gesellschaft von thätigen und intelligenten Geschäftsleuten verweilen, welche mehr von den Reichthümern dieser Welt besitzen als sie selbst — den Umgang solchen Leuten durch zuvorkommende Aufmerksamkeit cultiviren sollte, um aus ihrer Unterhaltung solche Belehrung zu schöpfen, die ihm nützlich werden kann.

Viertens verstehen wir darunter, daß, da es in den verschiedenen Fächern viele Leute von großen Fähigkeiten giebt, welche nicht das Kapital besitzen, um ihre Fähigkeiten für sich selbst nutzbringend zu machen, derjenige, welcher nach Vergrößerung seines Vermögens trachtet, sie engagiren und anständig honoriren sollte, um ihre Ideen für ihn auszuführen, oder daß er sich mit ihnen associiren und den Gewinn mit ihnen theilen sollte. Auf diese Weise kann ein Kapitalist an dem Gewinn von einem Dutzend verschiedener Geschäfte Theil nehmen, und doch dabei ein großer Wohlthäter seyn. Es giebt Hunderte geschickte Leute in allen Ländern, welche wegen Mangel an Kapital ihre Fähigkeiten nicht nutzbar machen können, und diese sollten Kapitalisten aufsuchen; und es giebt auch Tausende von glänzenden Talenten, welche aber durchaus unfähig sind, ihr eigenes Geschäft zu führen, selbst wenn sie das Kapital dazu hätten, welche aber, wenn sie mit Leuten, die andere Talente, nämlich die Talente des Geschäftsmannes besitzen, sich vereinigten, das Wohlergehen beider Theile begründen könnten.

Diese Regel läßt sich auch auf viele andere Fälle als die, welche ich hier erwähnt habe, anwenden. Wir einfache, schlichte Leute, sind im Stande sie zu begreifen und zu verstehen, aber „ein ausgezeichneter Rechtsgelehrter" vermochte das nicht. Es ist die weiseste und wohlthätigste Regel, die jemals von menschlichen Lippen ertönte. Wenn die Welt sie — mit einer Aenderung in den Worten, um den Sinn klarer auszu-

drücken — morgen annähme, so würde die ganze Gesellschaft, wie mit einem Zauberschlag, ein verändertes Ansehen gewinnen. Jeder Einzelne würde in seine richtige Stellung kommen und Jeder haben, was ihm gebührt. Diejenigen, welche die Natur zu Arbeitern und Producenten bestimmte, würden nicht mißgünstig auf den Handelsstand blicken, und diejenigen, welche sich für wissenschaftliche Arbeiten eignen, würden Ueberfluß an Beschäftigung finden; der Geist würde einen neuen Impuls zur Vervollkommnung empfangen, und die Talente würden ermuthigt werden; das Kapital würde sich mit der Wissenschaft vereinigen, und diese würde mit dem Kapital Hand in Hand gehen. Reiche Leute würden sich durch die Vereinigung mit gelehrten Leuten geehrt und bevorzugt fühlen, und diese würden, in dem Genuß der Annehmlichkeit, welche die Wohlhabenheit gewährt, glücklich seyn.

3. McDonegh's letzte Regel ist, Bete! Dies ist das, was noch fehlte, um das System zu vervollständigen, um es zu einem Systeme zu machen, eines besseren Ursprungs würdig, würdig der höchsten Autorität der Begeisterung. Das Gebet ist eine mächtige Hülfe für's Gelingen in zweierlei Beziehung. Es bereitet den Geist für große Unternehmungen vor, es verleiht dem Charakter Ernst und Strenge, es zügelt jene Seichtheit und Frivolität, welche wichtige Angelegenheiten als Bagatellen betrachtet, und jedes Ding als ein Spiel ansieht; es giebt eine nachhaltige Kraft in der Stunde der Versuchung und macht den Glauben an Gott zum Urquell der Weisheit; es erzeugt einen besonnenen Enthusiasmus, ein ruhiges Vertrauen, welches keine Gefahr vernichten kann, eine erhabene Zuversicht auf eine unsichtbare Macht, welche derjenige nicht begreifen kann, der nicht betet; es versetzt den Geist in diejenige Stimmung, die nothwendig ist, um große Gedanken zu fassen und große Thaten auszuführen. Zweitens ruft es die Gunst und den Einfluß des Höchsten auf menschliche Anstrengungen herab und Gott erhört das Gebet derer die aus reinem Herzen beten.

Die Religion mahnt den Menschen überall und in jeder Sache, sein Vertrauen auf den Schöpfer zu setzen und nicht auf seine eigene Stärke.

Erhabenes System! nie hat der Verstand eines Menschen ein Besseres erfunden, das zugleich auch so praktisch wäre, um selbst von dem Niedrigsten verstanden zu werden. Welch mächtigen Einfluß äußert es auf einen Mann und auf ein Geschäft! Auf der einen Seite ruft der einfache Bewerber den mächtigen Einfluß und die Gunst der Wohlhabenheit zu seinem Beistande an; auf der andern Seite zieht er die noch größere Gewalt des Talents und Verstandes herbei: und über dem Allen ruft er durch's Gebet den Segen dessen herab, der über der Erde schwebt, der die Himmel als einen Bogen gewölbt und sie ausspannt, wie ein Zelt, um darunter zu wohnen.

Ich schließe hier das Kapitel und den ganzen Gegenstand über „Vermögens-Erwerb;" kann dies jedoch nicht geeigneter thun, als indem ich die folgenden Worte eines andern Autors anführe:

Wenn wir die Annalen des kommerziellen Lebens zu Rathe ziehen, so werden wir finden, daß in den meisten Fällen diejenigen Menschen, welche sich durch großen

Erfolg in ihren Geschäften auszeichneten, dasselbe Gepräge tragen, welches jene auszeichnet, die sich in der Literatur und Wissenschaft hervorgethan haben. Sie zeichnen sich durch Besonnenheit, durch Ruhe und durch einfache Sitten aus; während der Eitle, der Verwegene und der Rücksichtslose, sich selbst und Anderen im Handel großes Unglück zuziehen, indem sie die Bande des Vertrauens lockern und oftmals Ruin und Untergang um sich her verbreiteten. Unter allen Arten von Menschen herrschen in dem Guten, dem Weisen, und dem Klugen, dieselben Grundsätze und Motive. Wir meinen jene Weisheit, welche nicht anmaßend und stolz ist, und jene Sicherheit im Handeln, welche durch Eigenliebe und Selbsttäuschung nicht beirrt wird, die oft nachtheiliger sind, als alle Täuschungen und Betrügereien, die von Andern gegen uns verübt werden.

Vierzehntes Kapitel.

Napoleon hatte die Gewohnheit, sagt Bourienne, nach einer gewonnenen Schlacht über das Schlachtfeld zu reiten und sich die Zerstörung anzusehen. Wir haben hier dieselbe Aufgabe. Wir haben das Freudengeschrei der Sieger gehört, wir haben die stolze Ruhmredigkeit der Eroberer vernommen, jener Napoleons des Reichthums, und haben ihre Lehren im Gedächtniß behalten. Es ist nunmehr unsere schmerzliche Pflicht, über das Feld zu gehen, wo ihre Siege errungen wurden, und zu sehen, wie groß die Zahl deren ist, die mit großen Ideen und großen Ansprüchen im Streite gefallen sind. Vielleicht können wir dort Geheimnisse der Weisheit lernen; vielleicht finden wir dort unsern Weg klarer vorgezeichnet und entdecken möglicherweise den Felsen der Sicherheit, vielleicht den der Klippe. Willst du reich werden, so frage nicht den reichen Mann um Rath, sondern den der bankerott wurde. Es nützt uns mehr, zu wissen, was wir zu vermeiden, als was wir zu thun haben.

Wir wollen jedoch Beide hören. Wir wollen zuerst die Aussichten auf Erfolg betrachten, und dann die Ursachen der Fallissements und die Mittel, sie zu vermeiden, wenn es deren giebt, — in Erwägung ziehen.

Es war am Abend des 28. Februar 1840, als General Henry A. S. Dearborn bei Gelegenheit einer landwirthschaftlichen Versammlung der Mitglieder der Gesetzgebung eine Rede hielt, deren Inhalt Viele überraschte und die Aufmerksamkeit der Geschäftsleute aus allen Theilen des Landes auf sich zog. Freeman Hunt, der Herausgeber des „Merchants Magazine," bat den General Dearborn um eine Abschrift seiner Rede und erhielt dieselbe. Dearborn war beinahe zwanzig Jahre lang Hafen-Collektor in Boston gewesen und daher wohl im Stande, die

Veränderungen im Handel wahrzunehmen, und seine Angaben werden durch die Bemerkungen eines Bostoner Kaufmannes bestätigt, die wir hier folgen lassen. Er spricht von den großen Vortheilen eines Wohnsitzes im Lande und bemerkt — Folgendes:

„Nur in England scheint man die Freuden, die Vorzüge und die Annehmlichkeiten des Landlebens gehörig zu schätzen und zu würdigen. Niemand betrachtet sich dort als einen freien Mann, der nicht Grundeigenthum hat. Kaufleute, Bankiers, Bürger, Leute jeden Berufs, deren Stellung im Leben ihnen irgend gestattet, nach etwas Besserem zu streben, suchen sich stets auf das Land zurückzuziehen, und im Besitz eines Gartens oder einer Farm, sich dem vollen Genusse der ländlichen Annehmlichkeiten hinzugeben. Die Neigung der Noblesse England's liegt fast ausschließlich in dieser Richtung. Bei allen Mitteln, die ein enormer Reichthum nur immer gewähren kann, denkt kein einziger daran, das ganze Jahr in London zu verweilen, oder in der Gebundenheit, dem Geräusch und dem Gewühl der Stadt auch nur einen Tag länger zu bleiben, als er durch seine parlamentarische Thätigkeit oder andere öffentliche Pflichten dazu gezwungen ist.

„In dieser Beziehung besteht ein großer Unterschied zwischen England und Frankreich. In früheren Zeiten war der Adel Frankreichs über das ganze Gebiet ausgebreitet, und hatte seine Villa's, seine Burgen und Schlösser in allen Provinzen des Königreichs. Allein die Monarchen, darauf bedacht den Glanz ihrer Höfe zu vermehren und Alles, was irgend in der Mode, im Luxus und im Reichthum imponirte, um sich her zu versammeln, zogen die Aristokratie nach der Hauptstadt. Die natürliche Folge davon war, daß das Land schlecht bearbeitet wurde und die Landwirthschaft keine Fortschritte machte, während England in den schönen und nützlichen Künsten der Land- und Gartenwirthschaft schnelle und außergewöhnliche Fortschritte machte, und gegenwärtig in seiner Kultur ein Beispiel liefert, wie sehr die Produktion gehoben und der Verschönerung Rechnung getragen werden kann. Wir sind die Nachkommlinge Englands; allein in dieser Beziehung ist unser Geschmack und unsere Neigung der dort herrschenden völlig entgegengesetzt.

„Wohl uns, wenn unsere Männer von Reichthum und „Intelligenz" dem schönen Beispiel der reichen Leute in England nachfolgen wollten. Der Staat Massachusetts müßte in einen Garten umgewandelt werden und mit den kultivirtesten Regionen der Erde rivalisiren können, wenn unsere reichen Leute, welche in den Städten ein unermeßliches Vermögen gesammelt haben, ihren Reichthum und ihre Künste in's Land tragen und danach trachten wollten, dasselbe zu verbessern, zu verschönern und ergiebiger zu machen.

„Es ist eine unerklärliche Thatsache, daß selbst Leute, welche auf irgend eine Weise auf dem Lande reich geworden, nach den Städten eilen, um ihren Reichthum dort zu verthun; und eben so merkwürdig ist es, daß Leute, die in den Städten reich geworden sind, bei dem bloßen Gedanken schaudern, auf das Land zu gehen,

wo doch die beste Gelegenheit ist, durch nützliche und angenehme Beschäftigungen das Vermögen zu vergrößern."

„Es besteht in dieser Beziehung zu viel Unwissenheit, falsche Auffassung und unwürdiges Vorurtheil. Die Stadt ist natürlich der eigentliche Sitz des thätigen Geschäfts in allen Zweigen des Handels und der Schifffahrt; allein wenn ein großer Theil des Lebens in jener ermüdenden Thätigkeit zugebracht ist und die Menschen die zur Selbstständigkeit und Unabhängigkeit auf dem Lande erforderlichen Mittel erworben haben, warum sollten sie dann nicht suchen, die gesunde Bewegung, die köstliche Erholung und die ruhigen Stunden der Zurückgezogenheit und Betrachtung, die ein Landsitz gewährt, zu genießen? Dies ist ein Räthsel, dessen Lösung bisher unmöglich war."

„Doch es ist nicht blos der unverkennbare Einfluß des Stadtlebens auf die Gesundheit sehr zu bedauern, auch die Moral leidet darunter. Mancher unverdorbene junge Mann vom Lande, der von einem rücksichtslosen Trachten nach Gewinn getrieben wurde, hat hier ein frühes Grab seiner Tugend gefunden, und nur zu zahlreiche Beispiele könnten angeführt werden, wo der Erwerb von Vermögen sich als ein so großer Fluch erwies, wie ihn nur einer hätte treffen können. Ebenso sind die Aussichten auf Erfolg im Handel bei Weitem nicht so glänzend und viel ungewisser, als die Leute im Allgemeinen glauben oder geneigt sind zuzugeben. Im Besitz einer ausgedehnten Bekanntschaft mit Geschäftsleuten und nachdem ich lange Zeit hindurch ein aufmerksamer Beobachter des Laufs der Begenheiten in der Kaufmannswelt gewesen war, bin ich zu der Ueberzeugung gelangt, daß von „„Einhundert Kaufleuten und Gewerbetreibenden in dieser Stadt nicht mehr als Drei jemals Unabhängigkeit erlangen."" Mit großem Mißtrauen habe ich dieses Resultat betrachtet, allein als ich einen erfahrenen Kaufmann darüber zu Rathe gezogen hatte, bestätigte er vollständig die Wahrheit desselben. Unendlich besser wäre es daher für einen großen Theil der jungen Leute, welche das Land verlassen und nach der Stadt gehen, wenn sie sich mit dem Loose eines Farmers begnügten. Wie unendlich besser wäre es für Viele gewesen, die Reichthum und Ehre in den Städten gesucht, wenn sie mit den Annehmlichkeiten, den unschuldigen Vergnügungen und der lieblichen Ruhe des Landlebens zufrieden gewesen wären. Anstatt jener traurigen Erzählungen von ihrem Unglück, welche zu dem elterlichen Herde zurückgehen müssen, würde der künftige Reisende, wenn er über den Kirchhof des Dorfs schreitet, auf dem sie zuletzt neben ihren arbeitsamen Vorfahren eingesenkt wurden, jene schönen Worte von Englands begabtem Dichter wiederholen, in denen er den Friedhof von Hampden besang."

Die folgenden bestätigenden Bemerkungen eines einsichtsvollen Mannes in Boston erschienen in der Farmer's Library: — „Die Angaben des Generals Dearborn erschienen mir so überraschend, so erschreckend, daß ich mich veranlaßt fühlte, sie mit großer Sorgfalt zu prüfen, und ich bedaure, sagen zu müssen, daß sie wahr sind. Ich zog noch einen Freund zu Rathe, einen Mann, der die Verhältnisse genau

kannt und auf den man sich in allen Angelegenheiten, welche die Stadt Boston betreffen, bezieht, und derselbe theilte mir mit, daß er im Jahre 1800 sich jede Person am Long-Wharf notirte und daß im Jahre 1840, also in der Zeit, welche im Allgemeinen ein Kaufmann im Geschäft bleibt, nur fünf von Einhundert übriggeblieben waren. Alle waren während dieser Zeit bankerott geworden oder arm gestorben. Hierauf wandte ich mich an einen sehr einsichtsvollen Mann, den Direktor der Union-Bank. Er theilte mir mit, daß die Bank ihre Geschäfte im Jahre 1798 eröffnete; daß damals außer dieser Bank nur noch eine in Boston bestand, nämlich die Massachusetts-Bank, welche so von Geschäften überhäuft war, daß die Clerks und Beamten derselben genöthigt waren, bis zwölf Uhr Nachts und sogar des Sonntags zu arbeiten; daß sie vor ein oder zwei Jahren Gelegenheit hatten zurückzusehen und dabei fanden, daß von den tausend Conto's, welche eröffnet wurden, als die Bank ihre Geschäfte begann, nur sechs übriggeblieben waren; alle andern hatten in den vierzig Jahren entweder fallirt oder sie waren ohne Vermögen gestorben. Häuser, deren Wechsel ohne Weiteres genommen wurden, waren alle in dieser Zeit zu Grunde gegangen. Bankerott, sagte er, ist gleich dem Tod und beinahe ebenso gewiß als dieser; sie fallen einzeln und allein und werden auf diese Weise vergessen; aber es giebt keine Rettung davor, und Derjenige ist glücklich zu preisen, der jung fallirt.

Ein anderer Freund sagte mir, daß er Gelegenheit hatte, vor einigen Jahren einen Blick in die Probate Office zu thun, und daß er erstaunt war, als er fand, daß über neunzig Procent von allen dort regulirten Hinterlassenschaften insolvent waren. Darauf ging ich wieder auf die Incorporation unserer Banken in Boston zurück. Ich besitze ein Verzeichniß sämmtlicher Direktoren seit Eröffnung der Banken; nun gehören die Bankdirektoren anerkannt zu den wohlhabendsten Männern der Stadt; dennoch stellte sich heraus, daß innerhalb vierzig Jahren von der alten Bank mehr als ein Drittel fallirt hatte, während das Verhältniß bei der neuen Bank noch schlimmer war."

„Ich bedaure, ein so düsteres Gemälde vor Ihnen aufrollen zu müssen und hoffe, Sie werden Ihren Söhnen, wie General Dearborn empfiehlt, eine Neigung für Landwirthschaft einzuflößen suchen, denn im kaufmännischen Fache werden sie mit großer Gewißheit zu Grunde gehen."

Nahum Capen, Herausgeber des „Massachusetts State Record," macht über diesen Gegenstand einige interessante Bemerkungen in einem Briefe, den er an Truman Clark richtet, damit dieser sie bei einer Sitzung der legislativen landwirthschaftlichen Versammlungen vorlege, welche während der Sitzungsperiode der Legislatur in der Senats-Kammer wöchentlich abgehalten werden.

„Boston, den 2. März 1847.

Herrn Truman Clark.

Geehrter Herr! Ihrem Wunsche zu Folge gebe ich Ihnen hiermit diejenigen statistischen Angaben in Beziehung auf Fallissements in Massachusetts, welche ich im

verflossenen Jahre in Folge eines Circulars gesammelt habe, welches ich nach allen Orten des Staats versendet hatte, um für den „Massachusetts State Record“ Material zu sammeln. Da die eingegangenen Berichte jedoch unvollkommen waren, so verschob ich die Publikation derselben bis zum folgenden Jahre, bis wohin ich hoffentlich im Stande seyn werde, die Notizen mehr zu vervollständigen.

„Die Zahl der vertretenen Städte ist 144; Bevölkerung derselben 242,186; Zahl der Ackerbau treibenden Städte 79; der Fabrik und Ackerbau treibenden 56; Zahl der hauptsächlich Schifffahrt treibenden Städte 9; Zahl der gemeldeten Bankerotte 357.

Arten der Bankerotte: Farmer 59; Fabrikanten und Handwerker 182, mit Einschluß von 70 Schuh- und Stiefel-Fabrikanten; Arbeiter 9; Wirthe 1; Spekulanten (Farmer) 4; Geistliche 1; Kaufleute 63; Leute, deren Geschäfte nicht vermerkt sind, 48.

„Es ist aus meinen Notizen nicht ersichtlich, wie viele Farmer in Folge von Spekulationen, von Unmäßigkeit oder von Nachlässigkeit bankerott wurden. Ich bin der Meinung, daß ein fleißiger, nüchterner und haushälterischer Farmer gut fortkommen muß. Ein kleiner Gewinn, allmählig angehäuft, ist sicherer, als großer Gewinn und plötzliche Glücksfälle. Der Erstere übt auf das Gedeihen der Moralität einen günstigen Einfluß und gefährdet nicht die Gewohnheit einer weisen Sparsamkeit.

„Wenn Gouverneur Carver bei seiner Ankunft in Amerika nur £70 Zins auf Zins angelegt hätte, so würde die dadurch gewonnene Summe jetzt groß genug seyn, um den ganzen Staat Massachusetts zu kaufen und das Bank-Kapital der ganzen Vereinigten Staaten übersteigen.

„Wenn ein junger Mann von einundzwanzig Jahren eine Farm pachtet, jährlich nur hundert Dollars erübrigt, und diesen Gewinn fünfundzwanzig Jahre lang Zins auf Zins anlegt, so wird sein Vermögen in fünfundzwanzig Jahren $5000 betragen; wenn aber die Farm sein Eigenthum ist, so wird er in fünfundzwanzig Jahren ein Capital von $10,000 auf Zinsen haben.*)

*) Um dem Leser recht anschaulich zu machen, wie ungeheuer ein selbst nur mäßiges Capital mit Zins auf Zins sich vermehrt, geben wir hier folgende Berechnung. Wenn Jemand am 1. Januar 1858 ein Capital von $1000 zu dem im Staat New-York gesetzlichen Zinsfuß von 7 pCt., zahlbar in halbjährigen Raten, anlegt, und er legt halbjährig die Zinsen wieder eben so an, so wird er haben:

am 1. Juli 1858	$1035 00	am 1. Juli 1862	1362.85
„ 1. Jan. 1859	1071.22	„ 1. Jan. 1863	1410.54
„ 1. Juli 1859	1108.71	„ 1. Juli 1863	1459.90
„ 1. Jan. 1860	1147.51	„ 1. Jan. 1864	1510.99
„ 1. Juli 1860	1187.67	„ 1. Juli 1864	1563 87
„ 1. Jan. 1861	1229.23	„ 1. Jan. 1865	1618.69
„ 1. Juli 1861	1272.25	„ 1. Juli 1865	1675.25
„ 1. Jan. 1862	1316.77	„ 1. Jan. 1866	1733.98

Ein Kaufmann jedoch, welcher mit einem Kapital von $10,000 ein Geschäft anfängt, wird bei dem jetzt bestehenden Creditsystem mit einer Wahrscheinlichkeit von neun und siebenzig in hundert Fällen innerhalb fünfundzwanzig Jahren $10,000 Schulden mehr als Vermögen haben.

Dieser vorerwähnte Durchschnittssatz der glücklichen Erfolge und der Bankerotte ist, nach Ihren Verhandlungen das wirkliche Resultat in Boston, und ich glaube, daß es ziemlich genau ist. Mit der Sache ganz vertraute achtungswerthe Männer, die ihre Nachrichten aus guten Quellen schöpfen und daher Glauben verdienen, haben mir versichert, daß von den tüchtigsten Kaufleuten in Philadelphia nicht mehr als ein Procent glücklichen Erfolg habe, und daß in New-York nicht mehr als zwei Procent schließlich sich in Unabhängigkeit zurückziehen, nachdem sie die Feuerprobe eines Bankerottes überstanden haben. Es muß hierbei bemerkt werden, daß diese Berechnungen auf eine fünfundzwanzig bis dreißigjährige Periode basirt sind.

Das Loos eines Kaufmanns ist im Vergleich mit dem des Farmers voller Mühe und Sorgen. Er arbeitet schwerer, sein Leben ist kürzer, und doch hat er weniger Aussicht auf ein unabhängiges Auskommen in seinen alten Tagen.

Ein Mitarbeiter am „Merchants Magazine" führt an, daß nur e i n ausgezeichneter Kaufmann, der erst vor Kurzem gestorben ist, in der Stadt New-York bis zu seinem späten Lebensende ununterbrochen sein Geschäft fortgeführt hat, ohne in einer der verschiedenen Krisen fallirt oder seine Zahlungen eingestellt zu haben. Auch wird aus zuverlässiger Quelle, auf den Grund von Berichten, welche Perioden von zwanzig bis vierzig Jahren umfassen, behauptet, daß von hundert Personen in Boston, welche ein Geschäft betrieben, wenigstens fünfundneunzig arm starben, daß in New-York von derselben Zahl nicht ganz zwei zuletzt Reichthum erwerben, nach-

am 1. Juli 1866	1794.56	am 1. Jan. 1875	3220.51
„ 1. Jan. 1867	1857.36	„ 1. Juli 1875	3333.22
„ 1. Juli 1867	1922.36	„ 1. Jan. 1876	3449.88
„ 1. Jan. 1868	1989.64	„ 1. Juli 1876	3570.62
„ 1. Juli 1668	2059.27	„ 1. Jan. 1877	3695.59
„ 1. Jan. 1869	2131.84	„ 1. Juli 1877	3824.93
„ 1. Juli 1869	2205.93	„ 1. Jan. 1878	3958.80
„ 1. Jan. 1870	2283.13	„ 1. Juli 1878	4097.35
„ 1. Juli 1870	2363.03	„ 1. Jan. 1879	4240.75
„ 1. Jan. 1871	2445.73	„ 1. Juli 1879	4389.17
„ 1. Juli 1871	2531.33	„ 1. Jan. 1880	4542.79
„ 1. Jan 1872	2619.92	„ 1. Juli 1880	4701 78
„ 1. Juli 1872	2711.61	„ 1. Jan 1881	4866.34
„ 1. Jan. 1873	2806 51	„ 1. Juli 1881	5036.66
„ 1. Juli 1873	2904.73	„ 1. Jan. 1882	5212.94
„ 1. Jan. 1874	3006.39	„ 1. Juli 1882	5395.89
„ 1. Juli 1874	3111.61	„ 1. Jan. 1883	5584.74.

dem sie die Epoche des Bankerottes durchgemacht haben, während in Philadelphia das Verhältniß noch schlimmer ist.

Nach den statistischen Ausweisen über die Bankerotte unter dem allgemeinen Bankerottgesetz im Jahre 1841 betrug die Zahl derer, welche von jenem Gesetze Gebrauch machten 33,739

Die Zahl der Creditoren 1,049,603

Betrag der Schulden 440,934,615

Werth des übergebenen Eigenthums ..... 43,697,307.

Wenn diese Schätzung richtig wäre, so hätten fast zehn Cents für jeden schuldigen Dollar gezahlt werden müssen, aber was geschah?

In dem südlichen Distrikt von New-York wurde im Durchschnitt auf jeden Dollar ein Cent bezahlt; im nördlichen District 13¾, was bei Weitem die größte Dividende war. In Connecticut betrug die durchschnittliche Dividende etwas über ½ Cent auf jeden Dollar.

In Mississippi	6 Cents	auf	$1000
„ Maine	½ „	„	100
„ Michigan und Iowa .	½ „	„	100
„ New-Jersey	4 „	„	100
„ Tennessee	4½ „	„	100
„ Maryland	1 Dollar	„	100
„ Kentucky	8 „	„	1000
„ Illinois	1 „	„	1500

„ Pennsylvanien, Ost-Virginien, South-Alabama und Washington: Nichts.

Wenn man auch annehmen will, daß diese Schuldenlast durch zu hohe Schätzung, Speculationspreise ꝛc. ꝛc. zu einer so ungeheuern Höhe angeschwellt worden ist, so bleibt es doch unzweifelhaft, daß die Summe, welche die 1,049,603 Creditoren, welche in regelmäßigen und legitimen Geschäften thätig waren, von jenen $400,000,000 wirklich verloren haben, immer noch eine gewaltige ist, die den Profiten des regulären Handels als ein Sollposten gegenübergestellt werden muß. Bei solcher Sachlage aber verdient unser Handelssystem nicht den Namen eines Systems des Austausches, sondern den eines Bankerottsystems, das zum Ruin Aller führt, die sich daran betheiligen; die Ausnahmen sind noch zahlreich genug, um die Regel zu beweisen.

C. Cist vom „Cincinnati Advertiser," der Statistiker jener Stadt, veröffentlichte vor einigen Jahren das folgende Resultat seiner Beobachtungen:

„Die Begierde, mit welcher junge Leute sich in solche Lebensbahnen drängen, wo sie eine Aussicht zu haben glauben, schnell ein Vermögen zu erwerben, oder politische und gesellschaftliche Auszeichnung und Berühmtheit zu erlangen, ist um so auffallender, als es selbst bei nur flüchtiger Beobachtung klar wird, daß sie in eine Lotterie setzen, wo viele Nieten, aber nur wenige Gewinne sind. Nur Wenige

erreichen das Ziel ihres Strebens, die Masse aber versinkt in Vergessenheit und Bedeutungslosigkeit.

„Man nehme z. B. den kaufmännischen Stand. Intelligente Männer im Osten haben die Beobachtung gemacht, daß jetzt kaum noch eine Firma existirt, welche vor zwanzig Jahren Geschäfte machte, und daß in kaufmännischen Geschäften im Laufe der Zeit von zehn immer neun zu Grunde gegangen sind.

„Lassen Sie mich indessen die Sache etwas näher betrachten. Ich besitze ein Verzeichniß der vorzüglichsten Geschäftsleute, welche vor zwanzig Jahren in Cincinnati Handel trieben, aus welchem nur ein kurzer Auszug hier folgen mag. Statt der Namen habe ich Zahlen zur Bezeichnung gewählt.

No. 1. Bankerott; fing wieder an und hat seitdem Cincinnati verlassen.
„ 2. Bankerott, und lebt jetzt in Indiana.
„ 3. Bankerott, und jetzt mit Einkassirung von Rechnungen beschäftigt.
„ 4. Gestorben.
„ 5. Jetzt Capitain eines Dampfbootes.
„ 6. Verließ das kaufmännische Fach, um sich auf das Schweinefleischpacken zu legen, was er aber auch bei Zeiten aufgab, um nicht Alles zu verlieren. Lebt in unabhängen Verhältnissen.
„ 7. Gestorben.
„ 8. Bankerott; wohnt in St. Louis.
„ 9. Eine Firma; einer der Compagnons ist todt, der Andere nicht mehr im Geschäft; beide insolvent.
„ 10. Zwei Compagnons; beide todt.
„ 11. Zwei Compagnons; bankerott, einer jetzt Buchhalter, der andere todt.
„ 12. Kam in Verlegenheit und nahm Gift.
„ 13. Eine Firma; bankerott.
„ 14. Eine Firma, bankerott; einer der Compagnons starb als Trunkenbold, die Anderen verließen die Stadt.
„ 15. Bankerott und verließ die Stadt.
„ 16. Eine Firma, alle Mitglieder nicht mehr im Geschäft.
„ 17. Eine Firma, der ältere Compagnon todt.
„ 18. Eine Firma, der ältere Compagnon todt, der jüngere lebt in Toledo.
„ 19. Ist jetzt Gehülfe, und verließ Cincinnati, nachdem er sich dem Trunke ergeben.
„ 20, 21, 22 u. 23 starben als Säufer.
„ 26. Eine Firma; einer der Compagnons ist in einem andern Geschäft, einer zog nach New-York, und einer ist Gehülfe.
„ 27. Bankerott und ertränkte sich im Ohio.
„ 28. Bankerott, starb am Delirium tremens.
„ 29, 35, 36, 37, 38. Bankerott und nach andern Städten verzogen.

No. 32. Nicht mehr im Geschäft, nachdem er dreimal bankerott gemacht.
„ 33. Bankerott, handelt jetzt mit Mehl.

„Mein Verzeichniß enthält etwa vierhundert Geschäftsleute, wovon Obiges eine Probe ist. Ich kenne nur fünf, welche vor zwanzig Jahren existirten und noch im Geschäfte sind. — Das ist der Erfolg im Handel!“

Wir bedauern, sagen zu müssen, daß unsere Nachforschungen in Rücksicht auf kaufmännische Geschäfte ein so ungünstiges Resultat geliefert haben. Die Betrachtungen, welche durch die vorhergehenden, aus zuverlässigen Quellen kommenden Angaben hervorgerufen werden, sind keineswegs schmeichelhaft für Diejenigen, welche sich in der glänzenden Hoffnung baldigen Reichthums in Geschäfte einlassen, oder sich in den goldenen Träumen von Ueberfluß wiegen. Will man die Erfahrungen der Vergangenheit nicht wegwerfen, so hat Derjenige, welcher heute sein Fahrzeug vom Stapel läßt, um das bewegte Meer kaufmännischer Speculationen zu durchschiffen, in der That Aussicht, es in wenigen Jahren in einen Strudel gerathen, oder an einem Felsen scheitern zu sehen. Dies Bild ist entmuthigend, und wir müssen unsere ganze Kraft aufbieten, um den Muth nicht ganz zu verlieren. Wir müssen bedenken, daß alle theilweisen Uebel im Allgemeinen zum Guten führen. Wir dürfen nicht vergessen, daß Jeder seines eigenen Glückes Schmied ist, so im Wettstreit um literarische oder politische Ehre, wie in dem hitzigeren Kampf um materiellen Wohlstand. Wir müssen hoffen, daß, wenn wir den einfachen und geordneten Maximen der Weisheit folgen, wir Unglücksfälle in unsern Unternehmungen vermeiden und durch größere Vorsicht, Bedachtsamkeit und gereifte Erfahrung dem Schicksale entgehen mögen, von dem so Viele betroffen werden.

Jene Erfahrungen aber haben eine mehrfache Bedeutung. Für Diejenigen, die entschlossen sind, einen festen und weisen Weg beharrlich zu verfolgen, ohne sich durch verlockenden Schein davon abziehen zu lassen, sind sie eine Ermunterung; den Stolzen mahnen sie zur Demuth; dem Selbstsüchtigen predigen sie Nachsicht mit dem Unglücklichen — Allen aber rufen sie mit lauter Stimme zu, wie nothwendig Klarheit und richtige Erkenntniß ist. Sie enthalten einen ernsten Verweis für jene falschen Propheten, welche, indem sie die Sparsamkeit verächtlich bei Seite schieben, die Verschwendung auf den Thron erheben, und jenem Mann, der die Maxime: „ein ersparter Pfennig ist ein erworbener,“ eine thörichte nannte, blicken sie drohend ins Gesicht; endlich sind sie ein lindernder Balsam für den ehrlichen Mann, den das Schicksal traf zu falliren, der sein Unglück betrauert, aber nicht beklagt seyn will.

Was die Ursachen, durch welche Bankerotte verursacht werden, betrifft, so müssen wir bedauern, daß für die Feststellung derselben alle irgend befriedigenden statistischen Nachweise fehlen, was uns um so mehr befremdet, da gerade dieser Gegenstand die Aufmerksamkeit der Statistiker vor allen andern auf sich ziehen sollte. Die Regierung selbst würde sich in der That keiner Verschwendung schuldig machen, wenn sie eine Summe anwiese, um diese Frage ausführlich und vollständig erörtern

zu lassen; es würde solches Geld für einen nützlichern Zweck ausgegeben seyn, als viele ihrer sonstigen Ausgaben. In einer Zeit, wo jeder Tag neue Bankerotte bringt, wenn eine sogenannte „Krisis" eintritt, dann werden die Leute aufgeschreckt und fragen ängstlich nach der unmittelbaren Ursache davon; aber wenn hier oder da einzelne Häuser fallen, dann schreitet die kaufmännische Welt in scheinbarer Sicherheit daher, als ob Nichts vorgefallen wäre, und um die Ursachen kümmert sich Niemand, während doch, wie man glauben sollte, nach und nach so ziemlich Jeder an die Reihe kommen muß. — Mögen die Statistiker des Landes sich dies gesagt seyn lassen; die Aufgabe, die sich ihnen hier darbietet, ist eine ungemein ernste und wichtige.

Der Bericht der Commission zur Untersuchung über die Anwendung und praktische Wirksamkeit der Armengesetze in England vom Jahre 1834 enthält folgende von Hrn. Green, einem der amtlichen Curatoren für Falliten, abgegebene Erklärung:

„Soweit ich aus den Büchern und Dokumenten der Falliten entnehmen konnte, scheint es mir, daß vierzehn durch Spekulationen in Dingen, die sie nicht verstanden, drei durch Nachlässigkeit in der Buchführung, zehn weil sie ihre Geschäfte weiter ausdehnten, als ihr Kapital es gestattete, und in Folge der durch sogenannte Accommodations-Noten*) entstandenen Verluste und Ausgaben; neun und neunzig weil sie mehr ausgaben, als sie (obgleich ihr Geschäft einen guten Gewinn abwarf) vernünftiger Weise hoffen durften zu verdienen; und nicht Einer durch allgemeinen Nothstand oder durch das Schlechtwerden irgend eines Handelszweiges herbeigeführe wurden."

Ein anderer Beamter sagt:

„Das Gericht hat achtzehn Monate lang Sitzung gehalten, innerhalb welcher Zeit zwei und fünfzig Fälle von Bankerott von mir untersucht wurden. Nach meiner vollen Ueberzeugung kann nicht ein einziger derselben einer allgemeinen Calamität zugeschrieben werden. Ich bin der Meinung, daß zwei und dreißig davon aus unbesonnenem Aufwand und fünf theils aus demselben Grunde und theils aus dem Druck, der auf dem Geschäfte, welches der Fallite betrieb, lastete, entstanden sind; fünfzehn schreibe ich unvorsichtigen Spekulationen zu, die in manchen Fällen mit einer extravaganten Lebensweise vereinigt waren. Unter diesen letztern fünfzehn finde ich einen Schneider, der ein sehr kleines Geschäft betrieb und Geld anlieh, um sich einen West-Indien-Fahrer zu kaufen und nach Jamaica Handel zu treiben, ein Geschäft, in dem er gänzlich unerfahren war und deshalb in jeder Weise betrogen wurde und eiligen Schrittes seinem Untergange entgegen eilte. Ein Londoner Gastwirth, der einige oberflächliche wissenschaftliche Kenntnisse hatte, vernachlässigte sein Geschäft hier und ging hinüber nach Frankreich, um mit den französischen Behörden einen Contract zur Versorgung der Stadt Paris mit Wasser abzuschließen.

*) Accommodations-Noten nennt man hier jene Art von Noten, welche aus Gefälligkeit gegeben oder endossirt werden, um dadurch Geld oder Credit zu schaffen, d. h. fingirte Wechsel, ohne wirkliche Valuta. Wir haben schon an einer frühern Stelle auf die Gefahr dieser Accommodations-Noten hingewiesen und thun es nochmals. Sie gehören mit zu den gefährlichsten Klippen im Geschäftsleben und führen sehr häufig den Untergang herbei.

Ein Goldschmied, der niemals £10 besaß, übernahm Seville House am Leicester Square und engagirte Sänger und Musiker, um Concerte aufzuführen.—Unter den zwei und dreißig, welche in Folge extravaganter Lebensweise fallirten, befinden sich Viele, welche in Folge ihrer über ihre Kräfte gehenden Lebensweise zu Accommodations-Noten ihre Zuflucht nahmen und dadurch die Beute der Wucherer und ihrer Helfershelfer, der niedrigsten Klasse von Advokaten, wurden."

Wir glauben — möchten es aber durch eine gründliche Untersuchung bestätigt sehen — daß die Ursachen der Bankerotte so zahlreich und so verschiedener Art sind, als die Thorheiten und Unglücksfälle der Menschheit, und daß nicht alle einem und demselben tiefgewurzelten Uebel zuzuschreiben sind. Wir glauben, daß die Ursachen, denen die Mehrzahl der obigen Bankerotte beigemessen wird, die Hauptursachen der Bankerotte in allen Ländern und zu allen Zeiten sind.

In der einfachsten kaufmännischen Spekulation sind unter dem jetzigen System mehr Aussichten auf ein Fehlschlagen, als auf einen glücklichen Erfolg derselben vorhanden. Wir wollen dies näher erörtern und zu gleicher Zeit einige der Ursachen von Bankerotten anführen, indem wir die folgende Erzählung des Pred. S. W. Higgison in Newburyport zur Grundlage nehmen:

„Einer unserer bekannten Schriftsteller erzählte mir einst, daß, als er ein Knabe war und vor vielen Jahren auf einer Farm arbeitete, der Farmer ihm die Erlaubniß gegeben hatte, ein selbst aufgezogenes Kalb für sich zu verkaufen, und daß er sich noch jetzt lebendig des damals ausgestandenen Seelenkampfes, des Schwebens zwischen Furcht und Hoffnung, der Versuchung, mehr dafür herauszuschlagen, als das Thier werth war, der Ränke, die er anwandte, um die Fehler des Thieres zu verheimlichen und es besser erscheinen zu lassen, erinnere und daß jene Erfahrungen des Knaben einen so tiefen Abscheu gegen die Niedrigkeit des Handels in ihm begründet hätten, daß er in der Erinnerung an die selbstdurchlebten Versuchungsstunden sich immer zum Mitleid mit Denen hingezogen fühle, welche solchen Versuchungen erlägen."

Wir wollen uns nicht damit aufhalten, dem „bekannten Schriftsteller" wegen seiner außerordentlich zarten Empfindlichkeit ein Compliment zu machen oder ihm zu gratuliren, daß er den Gedanken an fernere kaufmännische Wagnisse mit literarischer Beschäftigung vertauschte, sondern gehen vielmehr zu unserer Hypothese über. Gesetzt, die Nerven jenes Knaben wären etwas stärker gewesen, so daß er sich fähig gefühlt hätte, es mit mehr als einem Kalbe zu versuchen, und er hätte zwei andere auf dreimonatlichen Credit zu $6 jedes gekauft mit der Absicht, dieselben auf einem entfernten Markte mit Nutzen wieder zu verkaufen; welche Ursachen konnten dann wohl seinen Bankerott herbeiführen oder welche Aussichten auf Erfolg konnte er haben? Zuerst Unfälle, denn seine Kälber konnten sterben, oder davon laufen, oder gestohlen und dadurch sein Bankerott herbeigeführt werden. Zweitens: Mangel an richtiger Beurtheilung über den Werth der Kälber; wenn die Fleischer nachher nicht bezahlen, was die Kälber ihm kosten, so muß dies ebenfalls seinen

Ruin herbeiführen. Oder er vertraut sie unehrlichen Agenten zum Verkauf; oder er nimmt einen Compagnon, der ihn betrügt; in allen diesen Fällen wird er ebenfalls ruinirt werden. Oder angenommen noch, seine Ausgaben für seinen Unterhalt sind in Folge einer mißrathenen Ernte unerwartet größer als sein Gewinn, so wird er zahlungsunfähig seyn. Ein Mißrathen der landwirthschaftlichen Erzeugnisse eines Landes oder eine starke und plötzliche Vermehrung des Papiergeldes und der daraus folgende hohe Preis der Nahrungsmittel können Bankerotte herbeiführen. Ebenso wird ein starkes Herabdrücken der Marktpreise, das in Folge von großen Zufuhren eintritt, zu einer Zeit, wo Jemand verkaufen muß, ihn ebenfalls nöthigen, seine Zahlungen einzustellen.

Nehmen wir an, daß der Knabe sich veranlaßt sieht, an einen Fleischer auf Credit zu verkaufen, in der Zwischenzeit aber wird der Farmer durch niedrige Preise oder Geldmangel verhindert, seine Schulden an den Storehalter im Lande zu bezahlen, so daß dieser den Kaufmann in der Stadt, dieser den Importer und der Importer das Geld, welches er vom Fleischer geliehen hat, diesem nicht bezahlen kann, so wird auch der Fleischer den Knaben nicht bezahlen können, und dieser muß falliren. Ein großer Ueberfluß an landwirthschaftlichen Produkten oder verringerte Circulation des Geldes und dadurch herbeigeführte niedrige Preise der Erzeugnisse können einen allgemeinen Bankerott verursachen. Gesetzt der Knabe nimmt Papiergeld in Zahlung und die Banken brechen, so kann auch er nicht zahlen. Schlechte Sitten sowohl, wie ein schlechtes Zahlungsmittel sind Ursachen von Bankerotten. Extravagantes Leben — sichere Ausgaben bei unsicherm Gewinn — führen sicherlich zum Ruin. Der Ankauf eines Lots mit der Aussicht, es mit Gewinn wieder zu verkaufen, ehe die dafür gegebene Note fällig wird, und ein in der Zwischenzeit eintretendes Sinken des Grundeigenthums muß Zahlungseinstellung im Gefolge haben. Gesetzt aber endlich, der Knabe verkauft seine Kälber mit einem Profit von zwei Dollars das Stück, nach Abzug aller Kosten; gesetzt, er kommt sicher nach Hause, ohne beraubt zu werden oder sein Geld zu verlieren, und bezahlt seine Schulden pünktlich, so hat er sechs Dollar verdient und ist ein glücklicher Kaufmann.

Im Allgemeinen können Bankerotte vier Haupturſachen zugeschrieben werden; nämlich: Unglücksfällen, schlechter Gesetzgebung, bösen Gewohnheiten und der nicht im Verhältniß zum eigenen Kapital stehenden Benutzung des Credits oder dem Mißbrauch desselben.

Unglücksfälle ereignen sich nicht so häufig, als man gewöhnlich annimmt. In manchen Fällen schützt Versicherung, in andern Klugheit gegen Verluste; allein trotz Versicherung und Klugheit können Verluste eintreten, und solche Fälle müssen eben ertragen werden. Ein Mißrathen der Ernte oder ein zu reichlicher Ertrag derselben kann für eine Zeit lang ein Derangement herbeiführen, aber es wird bald vorübergehen, und Diejenigen, welche ihr Geschäft nach gesunden Prinzipien betreiben und Verbindlichkeiten nur im richtigen Verhältniß zu ihrem Kapital eingehen, können den Druck aushalten.

Oft ist eine schlechte und schwankende Gesetzgebung die Ursache von ernstlichen Verwickelungen. Eine schwankende, prinzipienlose Gesetzgebung ist den Geschäfts-Interessen eines Landes eben so schädlich, wie ungerechte Gesetze; sie verursacht Schwierigkeiten auf doppelte Weise. Leute, welche ihr Kapital im Vertrauen auf bestehende Gesetze angelegt haben, müssen erstlich von einem Wechsel der Gesetze ernste Verluste befürchten; und auf der andern Seite werden Kapitalisten durch den Mangel einer stabilen Gesetzgebung wieder zu furchtsam in Anlegung ihrer Kapitalien gemacht und ziehen dann einen kleinern Nutzen bei größerer Sicherheit vor. Die Folge davon ist, daß der Nutzen gewisser Geschäftszweige unter die Durchschnittsrate sinkt, während andere produktive Interessen des Landes nur theilweise entwickelt werden. In keinem Lande der Welt ist die Gesetzgebung so schwankend als in den Vereinigten Staaten; und kein anderes Land der Welt hätte ein solches Schwanken aushalten können, ohne zu Grunde zu gehen. Es ist ein Fehler sowohl unserer Nationalregierung als der Staatsregierungen und wird stets ein Fehler bleiben, so lange Parthei-Interessen maßgebend sind und nicht das Wohl des Landes. Die Männer aller Partheien sollten wenigstens da einig handeln, wo es gilt, die Handels-Interessen von dem politischen Einflusse zu befreien. Zwar werden weise Gesetze die Bankerotte nicht ganz und gar verhindern, aber doch wenigstens solche verhüten, — und deren Zahl ist nicht klein — welche ihren Ursprung in unweisen oder schwankenden Gesetzen haben. *)

Allein die Gesetzgebung kann in einer repräsentativen Regierungsform gleich der unsrigen durch die Wahl weiser Gesetzgeber verbessert werden. Das Heilmittel ist völlig in den Händen Derjenigen, welche durch schlechte Gesetzgebung beeinträchtigt werden, nämlich in den Händen des Volks. Die vorzüglichste geistige Eigenschaft eines guten Gesetzgebers ist ein gesundes Urtheil. Ebenso sollte er ein Mann von unbedingter Rechtschaffenheit und guten geschäftlichen Eigenschaften seyn. Gewandtheit in der Diskussion ist keine Empfehlung, sondern ein entschiedener Nachtheil und findet sich nur selten in Verbindung mit einem klaren und scharfen Urtheil. Wer eine drei Stunden lange Rede zu halten im Stande ist, taugt von

*) Charles Turner sagt in einem Comite-Bericht an das englische Parlament Folgendes: „Glauben Sie, daß irgend eine Art von Zahlungsmittel gedacht werden kann, welche im Stande wäre, dann und wann eintretende Handelscrisen unmöglich zu machen, so lange als Diejenigen, welche kaufmännische Geschäfte treiben, über ihre Kräfte arbeiten? Ich halte es nicht für möglich; ich glaube nicht, daß durch irgend eine Art von Zahlungsmittel die Thorheiten der Menschen beseitigt werden können, denn es giebt beständig Leute, welche in ihren Geschäften und Spekulationen über ihre Kräfte hinausgehen. Aber unter einem gesunden Handels- und Geschäfts-System könnten nicht ganze Massen des Volkes, welches an der Verkehrtheit Einzelner keine Schuld trägt, in Noth und Elend gestürzt werden, wie es kürzlich wieder der Fall gewesen ist."

Wer erinnert sich bei diesen zu einer andern Zeit und in einem andern Lande geschriebenen Worten nicht an die Crisis, die wir so eben erst erlebt haben und in der wir uns zum Theil noch jetzt befinden!

vorn herein nicht zum Gesetzgeber, und Diejenigen, welche einen beträchtlichen Theil ihres Lebens in der juristischen Carriere zugebracht haben, gehören in dieselbe Kathegorie. Auf sie findet mit wenigen Ausnahmen Anwendung, was Bacon sagt: „sie streben mehr darnach, in glänzenden Argumenten ihren Verstand leuchten zu lassen, als ein richtiges Urtheil über das was wahr und gut ist an den Tag zu legen; gerade als ob es ein Verdienst wäre, zu wissen, was gesagt werden könnte, und nicht, was gedacht werden sollte." Allein auch diese Leute haben ihren Platz, auf dem sie als gute Bürger nützen können und dieser ist in Meetings, um dort Fragen zu erörtern und Argumente aufzustellen, welche von den Gesetzgebern bei Fassung ihrer Beschlüsse zu berücksichtigen sind. Die Handlungen der Legislatur sollten gleichsam die verkörperten Meinungen einer Majorität nicht interessirter Geschwornen seyn, welche an der Diskussion nur wenig Theil genommen haben und die deshalb gewählt wurden, weil man ein besonderes Vertrauen in ihr gesundes Urtheil setzt.

Das Parlament von England, obgleich keineswegs ein erleuchtetes zu nennen und von Vollkommenheit weit entfernt, überragt doch in mancher Beziehung unsere gesetzgebenden Versammlungen, wie hinreichende Beispiele von der Stabilität der englischen Gesetzgebung bekunden. Eher darf man sagen, daß das englische Parlament in's andere Extrem geht. Das Haus der Gemeinen verschwendet weder seine Zeit noch seine Macht. Schönrednerei und Vielrednerei stehen bei den Mitgliedern desselben in schlechtem Credit. Man hört dort wenig schöne, aber desto mehr vernünftige Reden. Was einmal abgemacht ist, ist es für immer. Abstracte Declamationen über sublime Dinge hört man dort nicht und die Schatten von Hampden und Sidney werden dort nicht heraufbeschworen. Man bleibt bei der Stange, faßt sich so kurz als möglich und kümmert sich nicht um leere Aeußerlichkeiten. Die Parlamentsbeschlüsse sind oft in einer Weise abgefaßt, welche einen Tadel gegen die Form zuläßt, aber sie treffen gewöhnlich den Nagel auf den Kopf. Alles hat einen wirklichen Zweck und Nebensächliches wird ganz vermieden; kurz man könnte das Parlament eine Fabrik nennen, in welcher Gesetze gemacht werden; man würde dort dem Vortrage eines Professors über die Grundsätze der Gesetzgebung eben so wenig Aufmerksamkeit schenken, wie die Arbeiter in einer Fabrik in Lowell ihren Platz verlassen würden, um eine Vorlesung über die Gesetze der Schwere oder über den Druck flüssiger Körper zu hören. In die gesetzgebenden Versammlungen sollte man solche Männer wählen, welche richtiges Urtheil und Weisheit in der Leitung ihrer eigenen Privatgeschäfte bewiesen haben, und nicht ihre Worte, sondern ihre Abstimmungen sollten den Maaßstab für ihre Beurtheilung abgeben.

Fehlerhafte persönliche Gewohnheiten oder Eigenschaften können durch ernstes Wollen beseitigt werden. Trunksucht ist eine Gewohnheit, die fast ohne Ausnahme zum Ruin führt. Selbst ein mäßiger Genuß geistiger Getränke ist für Leute, deren Geschäfte einen klaren Verstand und beständige Vorsicht erfordern, mit Gefahr verbunden. Sie erschwert die Auffassungsgabe und erzeugt eine Verwegenheit

und Rücksichtslosigkeit, die oft in einem einzigen Augenblicke vielversprechende Pläne für eine Reihe von Jahren vernichtet. Der Geschäftsmann, welcher sich überhaupt künstlicher Reizmittel bedient, kann sich nie mit Sicherheit auf sich selbst verlassen. Ein einziges Glas zu einer gewissen Zeit getrunken, kann einen schlimmern Rausch hervorbringen, als fünf Gläser zu einer andern Zeit, und selbst ein gelegentliches Betrinken, obgleich ekelhaft an und für sich, ist nicht so gefährlich, als das Gewohnheits-Nippen, das „Treaten und getreatet werden," das Besuchen von Bar-Zimmern im Vorübergehen, vorausgesetzt nämlich, daß der, welcher einem Trinkgelage beiwohnt, die Vorsicht gebraucht, sein Geschäft einstweilen ganz ruhen zu lassen und es nicht eher wieder aufzunehmen, bis der Rausch ausgeschlafen ist. Geistige Getränke wirken aber unter allen Umständen dahin, die Energie stufenweise zu untergraben, moralische Grundsätze zu verderben, und eine Reizbarkeit des ganzen Nervensystems herbeizuführen, die uns veranlaßt, grob und unwirrsch gegen Kunden zu seyn, und in unbewachten Augenblicken mit Denen zu zanken, mit denen wir unseres Interesses halber in freundlichem Einvernehmen leben sollten. Die Erfahrung hat gelehrt, daß die üble Gewohnheit des Trinkens selbst unter dem alten System, welches dem Wahlspruch: „wenig Geschäfte, aber diese mit großem Gewinn" folgte, gefährlich war, und der gesunde Menschenverstand sagt uns, daß jene Gewohnheit unter dem neuen System, welches „viele Geschäfte mit kleinem Profit" zum Wahlspruch macht und beständige Thätigkeit und Wachsamkeit erheischt, noch viel gefährlicher seyn muß.

Das Abschweifen vom regelmäßigen Geschäft ist ein Fehler, der häufig zum Bankerott führt. Die Leute fühlen sich mit dem langsamen Gewinn des Berufs, dem sie angehören, unbefriedigt und lassen sich durch Erzählungen, wie Dieser oder Jener in andern Geschäften großes Vermögen erworben hat, verleiten, ihr langsam aber sicher vorwärts bringendes Geschäft aufzugeben. Schwerlich aber giebt es auch nur einen einzigen Geschäftszweig, in dem Alle fallirt haben; und Diejenigen, welche die glücklichen Erfolge Anderer zum Vorwand nehmen, um mit ihrem Geschäft zu wechseln, können leicht ihr Leben in beständigem Geschäftswechsel verbringen.

Jedes Geschäft hat seine Eigenheiten und Geheimnisse, die nicht durch bloßes Hineinblicken erworben werden können. Praxis allein giebt Reife. Alle, welche zwanzig Jahre in einer und derselben Carriere gewesen sind, werden sich sagen müssen, daß, obwohl sie beim Beginn derselben sich für ungeheuer klug hielten, sie doch jetzt einsehen, daß sie damals äußerst unwissend waren. Die fortschreitende Civilisation hat es zu einer Nothwendigkeit gemacht, daß die Geschäfte sich in einzelne Branchen zertheilen, und Diejenigen, welche den Versuch machen, diesem natürlichen Prozeß entgegenzuarbeiten, indem sie mehrere Geschäfte, die scheinbar in Beziehung zu einander stehen, zugleich betreiben, werden gewöhnlich Ursache haben, es zu bedauern. Im Ellenwaaren-Geschäft z. B. scheint immer mehr die Neigung hervorzutreten, das Detail-, Jobber- und Import-Geschäft in derselben Hand zu

vereinigen; da dies aber eine Verletzung der natürlichen Gesetze des Handels ist, so muß es gewöhnlich unglücklich ausschlagen. Der „Dry-Goods Reporter" vom Jahre 1848 machte über diesen Gegenstand folgende richtige Bemerkungen:

„Die Stellung des Jobbers und Importers kann nicht besser als durch eine uns kürzlich aus glaubwürdiger Quelle mitgetheilte Anekdote erläutert werden. Ein Jobber, welcher im vorigen Jahre von der Importationssucht befallen wurde und im Jahre 1847 dies Geschäft mit gutem Erfolg betrieb, so daß er $2000 dabei verdiente, sagte uns, er würde gern das im Jahre 1847 erworbene Geld und noch $500 dazu hergeben, wenn er nur seine Importen von 1848 los wäre. Manche werden sagen, dies habe allein an gewissen Umständen gelegen, die wahrscheinlich in Jahren nicht wieder eintreten würden, und daß alle Importers in derselben Lage seyen. Aber dem ist nicht so. Bei näherer Untersuchung wird man finden, daß nur wenige von den gegenwärtig im Ueberfluß importirten Waaren unsern Importern gehören. Sie sind gleichsam nur die Agenten; das Eigenthumsrecht ruht wo anders; und der schwere Verlust, — denn ein schwerer Verlust muß nach dem Frühjahrs-Import dieses Jahres erwartet werden — fällt auf Europa und nicht auf uns.

„Importers, welche pekuniär bei dem Preise interessirt sind, zu welchem die Waaren hier verkauft werden, haben in der Regel einen Compagnon in Europa, dessen Pflicht es ist, den Markt dort zu überwachen. Der Export von dort ist der Barometer, und wenn solche Zeiten, wie die gegenwärtige, eintreten, finden wir, daß die Waaren großentheils Andern gehören und in manchen Fällen gegen ihren Rath verschifft worden sind.

„Wir haben uns oft an den Bemerkungen eines gewissen Zadock Pratt, Ermitglieds des Congresses, eines Mannes von gesundem Menschenverstand ergötzt, der ursprünglich ein Lohgerber war. Ein Spekulant sprach zu ihm von einer neuen Methode der Gerberei, durch welche, wie er ihm vorstellte, viel Geld verdient werden könnte. Pratt antwortete ihm, er zweifle nicht daran, allein er verdiene Geld genug; er (der Spekulant) hätte besser gethan, sich an Jemand zu wenden, der nicht so gute Geschäfte mache als er. Er widerstand allen Versuchungen, ihn von dem Geschäfte, welches er einmal betrieb abzulocken und häufte durch Beharrlichkeit und anhaltenden Fleiß eine Viertelmillion Vermögen zusammen.

„Unser Rath an den Detaillisten ist, sich nicht in Jobber-Geschäfte einzulassen; dem Jobber rathen wir: lasse Dich nicht auf Importiren ein; und dem Importer sagen wir: gehe nie darauf ein, eines höheren Preises wegen eine Kiste anzubrechen, denn das ist eine eben so große Benachtheiligung des Jobbers in seinem Geschäft, wie sie der Jobber sich zu Schulden kommen lassen würde, wenn er den Detaillisten machen wollte. Allen empfehlen wir ausdrücklich: bleibt bei eurem eigentlichen Geschäfte."

Die verschiedenen Abtheilungen und Unterabtheilungen im Geschäftsleben sind dem Erfolg Aller günstig, und wer von seinem eigentlichen Geschäft abweicht und sich auf Anderes einläßt, kommt in Gefahr, Geld zu verlieren, statt zu gewinnen.

Die letzte der übeln persönlichen Gewohnheiten, deren wir Erwähnung thun, ist übermäßiger Aufwand. Diese scheint in ihren Folgen die schlimmste von allen zu seyn. Nach unsern statistischen Nachrichten sind wenigstens zwei Drittel der sämmtlichen Bankerotte dem unklugen Ausgeben von mehr Geld, als man vernünftiger Weise zu verdienen erwarten konnte, obschon das Geschäft einen hübschen Profit einbrachte, zuzuschreiben. Dies ist befremdend, denn es widerstreitet der Erfahrung, daß die Menschen in Angelegenheiten, die ihr eigenes Interesse betreffen, in der Regel große Schlauheit offenbaren. Es ist eine unbestreitbare Wahrheit, daß Jemand, der Kieseln oder Perlen einsammelt und mit der linken Hand Alles wieder fortwirft, was er mit der rechten aufhebt, nie zu etwas gelangen kann; daß Derjenige, welcher eben so viel ausgiebt, als er erwirbt, nicht reich werden kann, und daß Der, welcher mehr ausgiebt, als er verdient, der Verarmung unabwendbar entgegen geht. Wie sollen wir uns diese verderbliche Neigung erklären? Welcher Ursache sollen wir sie zuschreiben? Hat das weibliche Geschlecht einen Theil daran? Es ist nicht denkbar, daß Männer aus sich selbst so schwach seyn sollten, durch kostspielige Tändeleien und Aeußerlichkeiten die wichtigeren und ernstern Interessen des Lebens zu beeinträchtigen. — Glaubten wir noch an den Teufel, so würden wir annehmen, daß er, der seine Kniffe einst mit so gutem Erfolg bei der Mutter Eva geltend zu machen verstand, heute noch in ihren Töchtern thätig sey.

Ein Mitarbeiter des Providence Journal giebt einige Berechnungen, um zu zeigen, daß neun Zehntheile aller Bankerotte eher einer verschwenderischen Lebensweise und einer unbesonnenen Ausdehnung der Geschäfte — unternommen, um jene bestreiten zu können — zuzuschreiben sind, als einer allgemeinen Nicht-Rentabilität der Geschäfte. Nach einem neuern statistischen Berichte ist die Hälfte des Gesammt-Vermögens von Providence, mit einer Bevölkerung von 40,000 Seelen, in den Händen von 175 Individuen, und eine nähere Untersuchung ergiebt, daß das große Vermögen jener 175 Personen, welche die Hälfte alles Eigenthums in Providence besitzen, durch anhaltenden Fleiß und Sparsamkeit und nicht durch gewagte Unternehmungen erworben worden ist, welche, wenn sie erfolgreich sind, leicht zu übeln Gewohnheiten führen, ähnlich dem Gewinn beim Lotteriespiel.

Man erstaunt, wenn man die Leibrente-Tabellen, welche in den Bureaus der Lebensversicherungs-Gesellschaften zu finden sind, überblickt, und sieht, wie tägliche kleine Ausgaben Zins auf Zins gerechnet, sich im Laufe der Jahre anhäufen; hier ein Auszug aus einer solchen Tabelle:

Tägliche Ausgaben.	10 J.	20 J.	30 J.	40 J.	50 J.
2½ Cts. täglich oder $10 in 1 Jahre	$130	$360	$790	$1,540	$2,900
5½ „ „ „ 20 „ „ „	260	720	1,580	3,080	5,800
8½ „ „ „ 30 „ „ „	390	1080	2,370	4,620	8,700
11 „ „ „ 40 „ „ „	520	1440	3,160	5,160	11,600

Tägliche Ausgaben.				10 J.	20 J.	30 J.	40 J.	50 J.
13½ Cents	täglich	oder	$50 in 1 J.	$650	$1,860	$3,950	$7,700	$14,500
27½ „	„	„	100 „ „ „	1300	3,600	7,900	15,400	29,000
55 „	„	„	200 „ „ „	2600	7,200	15,800	30,800	58,000
82½ „	„	„	300 „ „ „	3900	10,800	23,800	46,200	87,000
$1.10 „	„	„	400 „ „ „	5200	14,400	31,600	51,600	116,000
$1.37 „	„	„	500 „ „ „	6500	18,000	39,500	77,000	145,000

Aus dieſer Tabelle geht hervor, daß wenn ein Arbeiter oder Handwerker eine tägliche unnöthige Ausgabe von nur 2½ Cents, von der Zeit ſeiner Mündigkeit bis zu ſeinem ſiebenzigſten Jahre macht, dies mit den verlornen Zinſen $2,900 beträgt, und daß eine tägliche Ausgabe von 27½ Cents während jener Zeit zu der bedeutenden Summe von $29,000 anſchwillt. Sechs Cents täglich geſpart, giebt einen Fond von beinahe $7000, welcher zum Ankauf einer Farm hinreichend iſt. Es giebt wohl nur ſehr wenige Handwerker, die nicht durch Unterlaſſung kleiner, täglich wiederkehrender, aber unnützer und oft ſogar ſchädlicher Ausgaben zwei bis drei Mal ſechs Cents erſparen könnten. Der Kaufmann aber, der täglich einen Dollar bei Seite legen kann, wird ungefähr in demſelben Zeitraum $116,000 erſparen und dann zu der Sorte von Leuten gehören, denen die Hälfte des Geſammt-Eigenthums von Providence gehört.

Nur Wenige verſtehen den Nutzen des Sparens zu würdigen; nur Wenige bedenken, eine wie bedeutende Summe die Erſparung kleiner täglicher unnützer Ausgaben für die eigne Perſon oder den Haushalt, in nur einem einzigen Jahre ausmacht. Viertauſend Dollars in einem Jahre iſt jetzt keine ungewöhnlich hohe Ausgabe für Kaufleute in dieſer und andern Städten, und ein halbes Jahrhundert früher betrachtete man $500 als eine hinlängliche Summe für dieſen Zweck. Die Differenz dieſer beiden Summen nebſt den angehäuften Zinſen erreicht aber in fünfzig Jahren die enorme Höhe von über einer Million Dollars! Verlängere dieſe Zeit um noch eilf Jahre, und jene Summe, ſo groß ſie auch iſt, wird ſich verdoppeln!!

Die erwähnten Berechnungen genügen, um in der Bruſt eines jeden jungen Mannes die Hoffnung auf Erfolg und Unabhängigkeit zu erwecken, der beim Beginn ſeines Geſchäfts den feſten Entſchluß zu faſſen im Stande iſt, fleißig und ſparſam zu ſeyn, und dies conſequent durchführt. Ohne Sparſamkeit aber wird auch ſelbſt der Fleiß auf die Dauer kein günſtiges Reſultat liefern, ſondern Bankerott das Ende ſeiner Carriere ſeyn.

Wenn wir ſo klare Angaben über wirkliche Reſultate vor uns haben, ſo kann es uns nicht überraſchen, daß die gegenwärtige allgemeine Prunkſucht und Verſchwendung in Kleidung und Lebensweiſe den Ruin von neun Zehnteln aller Geſchäftsleute verurſacht, und auch den Vernünftigen und Vorſichtigen, auf den die Verluſte der Verſchwenderiſchen zurückfallen, in den Ruin mit fortreißt.

Der wahre Werth des Geldes besteht in dem vernünftigen Gebrauch desselben. Sparsamkeit ist eine Tugend, deren Gegensätze die Laster des Geizes und der Verschwendung sind. Der von Natur Filzige fällt leicht in das erstere, während der von der Natur zu Ausgaben geneigte leicht in das andere Extrem fällt und zum Verschwender wird. Die goldene Mitte liegt zwischen beiden Extremen. Wenn wir einen Theil dessen, was wir erübrigen, zur Anschaffung von vernünftigen Bequemlichkeiten, zur Bestreitung von vernünftigen Vergnügungen und zu unserer sittlichen und geistigen Ausbildung anwenden, so erfüllen wir das höchste Gebot der Natur.

Uebertriebene Ausdehnung und Benutzung des Credits trägt einen Theil der Schuld, die auf die Extravaganz in Ausgaben fällt, denn beide hängen eng verwebt mit einander zusammen. Die Leichtigkeit, Credit zu erhalten, verleitet die Menschen zu einer luxuriösen Lebensweise, und ein unkluger Aufwand veranlaßt sie, ihre Zuflucht zu Accommodations-Noten und anderen derartigen Mitteln zu nehmen, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen. Dr. Johnson sagt, daß Derjenige, der einmal mehr schuldet, als er bezahlen kann, oft genöthigt ist, seinen Gläubiger dadurch zu beschwichtigen, daß er seine Schulden vergrößert. Schlechter und immer schlechter wird die Waare, und höher und immer höher der Preis, der ihm dafür angerechnet wird; er wird durch Zwangskäufe arm, und zuletzt in die Hütte des Elends gedrängt, und zwar durch Schulden, welche ohne seinen Willen sich auf seinem Haupte gehäuft haben.

Das Creditsystem trägt nicht minder einen Theil der Schuld an der Verleitung des Leichtsinnigen zu Speculationen, in denen er nicht zu Hause ist, und dazu, seine Geschäfte weit über sein Kapital und seine flüssigen Mittel auszudehnen. Der Ehrgeiz der Menschen, schneller vorwärts zu kommen, als vorsichtiges Handeln es gestattet, findet jederzeit neue Nahrung durch die Leichtigkeit, womit sie Credit erhalten können. Kapital ist jetzt nicht mehr nothwendig, sondern nur die Fähigkeit, borgen zu können oder Credit zu erhalten ist Alles, was nöthig ist. Der Arbeiter kann ein Kaufmann werden, der Storehalter ein Importer, der Steinhauer ein Mühlenbesitzer, der Schneider ein Schiffsrheder; ein Goldarbeiter kann das „Seville House" pachten und Conzerte geben; ein Prediger kann überseeischen Handel treiben, und ein Kaufmann ein Landspeculant werden und den Kapitalisten spielen.

Vor ungefähr zwanzig bis fünfundzwanzig Jahren fand in Beziehung auf den auswärtigen Verkehr eine große Veränderung statt, indem man Wechsel auf London, welche in entfernten Ländern genommen wurden, an die Stelle des bisher üblich gewesenen Baargeldes oder der Waaren setzte, die Jemand, der sonst eine weite Reise machte, mitnehmen mußte. Dadurch war es für Jemand, der nach Europa oder einem andern Welttheil ging, um Einkäufe zu machen, nicht länger nothwendig, sein Eigenthum zusammen zu halten und in klingender Münze oder in einer Ladung Waaren mitzunehmen. Er wurde nicht mehr durch jede Schwie-

An einer andern Stelle sagt er: „Ich will nur eine Thatsache anführen. Es giebt ein Haus, welches kürzlich in London fallirte, und bei der Untersuchung seiner Angelegenheiten stellte sich heraus, daß eine Negociation der vorhin beschriebenen Art stattgefunden hatte. Zwei Häuser, eines in Manchester, und eines in Calcutta, standen mit einander in Verbindung; sie verschafften sich bei einem Londoner Hause einen Credit von zweihunderttausend Pfund; nämlich die Freunde dieses Hauses in Manchester, welche von Glasgow und Manchester aus Güter an das Haus in Calcutta verschifften, waren authorisirt, auf das Londoner Haus bis zum Betrage von zweimalhunderttausend Pfund zu ziehen, während gleichzeitig ein Verständniß bestand, daß das Haus in Calcutta auf das Londoner Haus bis zu demselben Betrage ziehen sollte. Mit dem Erlös jener in Calcutta verkauften Wechsel sollten sie andere Wechsel kaufen und an das Londoner Haus remittiren, um dadurch die ersten von Glasgow gezogenen Wechsel zu decken. Zwar kam dies nicht ganz zur Ausführung, allein dies war der Plan, und wenn er vollständig ausgeführt worden wäre, so würden durch diese Transaction für sechsmalhunderttausend Pfund Wechsel in Umlauf gebracht worden seyn."

Das ist ein schlagendes Beispiel, wie leichtsinnig Manche über ihre Kräfte gehen, ein Beispiel in großem Maaßstabe, und leider ist diese Art von Geschäften durchaus nicht auf London beschränkt; solche Geschäfte stiften mehr Unheil als Lotterieen und Spielhöllen, denn sie rufen falsche Ansichten über den Bankerott hervor, und umgeben denselben mit einem verführerischen Glanz. Ein Steinhauer, welcher vor nicht langer Zeit in Philadelphia mit der Summe von $130,000 fallirte, ohne im Stande zu seyn, auch nur das Geringste zu zahlen, hatte dies Geschäft auf eine ungewöhnliche Höhe gebracht, und sein Fallisement hatte nicht etwa seinen Grund in Unglücksfällen, die ihn in seinem Geschäfte betroffen, vielmehr ist sein Bankerott der Ausdehnung seines Geschäfts über sein Kapital hinaus, unkluger Einmischung in Landspeculationen, und wucherischen Zinsen zuzuschreiben.

Welche Mittel giebt es gegen den übertriebenen Gebrauch des Credits? Die Mittel sind zweierlei Art, moralische und legislative. Die letztern gehören in das Bereich der National-Oeconomie, und wir wollen uns deshalb hier damit nicht befassen, hoffend, daß National-Oeconomen diese Frage bald erledigen werden. Allein wir wagen zu behaupten, daß in weniger als fünfzehn Jahren Gold und Silber nicht mehr das einzige gesetzliche Zahlungsmittel seyn wird; daß die Regierung oder ein Handelsrath unter der Regierung die Macht haben wird, ein im Course unveränderliches Papiergeld in hinreichenden Quantitäten zur Erleichterung des Verkehrs auszugeben; daß die Banken keine Noten mehr ausgeben, sondern lediglich als Regulatoren des Credits dastehen, und verhältnißmäßige Darleihen, je nach dem Kapital, bewilligen werden, wie die Erfahrung es als sicher erwiesen hat; daß ferner alle Gesetze über die Einziehung von Schulden, mit Ausnahme der Sicherheiten der Bankiers und der Arbeitslöhne widerrufen und alle Geschäfte zwischen Personen nur gegen baar werden abgeschlossen werden dürfen. Jedoch, bis solche Gesetze uns gegen

Gefahren schützen, bleibt uns nur ein moralisches oder persönliches Hülfsmittel, woran wir uns halten können. Die Haupt-Ursachen des Bankerotts, die wir erwähnt haben, haben ihren Grund in der Sucht, zu schnell vorwärts zu kommen; im Ehrgeiz einer Seits, der ohne Arbeit reich werden will, und anderer Seits, in der Ungeduld, den Luxus und die Annehmlichkeiten des Lebens zu genießen, ehe geerndtet ist. Diesem Ehrgeiz und diesem Streben muß ein Damm entgegengestellt werden; wir müssen unsern Geist veredeln und unsere Leidenschaften zügeln.

„Was die rechte Leitung des menschlichen Strebens nach Glücksgütern betrifft," sagt Bacon, „so empfehle ich ihnen, da sie mehr oder weniger alle materieller Art sind, zuerst ihren Geist zu veredeln; denn die Entwickelung des Geistes wird den Weg zum Glücke schneller lichten, als der Erwerb von Vermögen die Beschränktheit des Geistes aufheben wird." Die Thatsachen, welche wir angeführt haben, und die nicht widerlegt werden können, gewähren uns mächtige Gründe für die Regelung und Mäßigung unseres Strebens nach Gewinn, und eine aufmerksame Beobachtung der Welt wird diesen Entschluß befestigen. Es unterliegt keinem Zweifel, daß das gierige Trachten nach Reichthum, welches vielen Menschen eigen ist, in seinem letzten Erfolg verhängnißvoll und vernichtend seyn muß. Schon der Ehrgeiz, reich zu seyn, an und für sich schlägt sich oft selbst und führt zum Ruin. Er verblendet das Urtheil und führt in Traumgebilde und verderbliche Spekulationen, so daß selbst Leute vom ruhigsten und mäßigsten Temperament, wenn sie einmal sich der Leidenschaft des Strebens nach Reichthum hingegeben haben, nicht länger fähig sind, vernünftig zu urtheilen. Jene Leidenschaft ist, an und für sich selbst, ein Beweis für eine schlechte Urtheilsfähigkeit. Nur Wenige können reich seyn, und die Aussichten dazu sind zu sehr gegen Jeden, der seine Hoffnungen auf ein Resultat concentrirt, in welchem er sehr leicht getäuscht werden kann. Vom Reichthum gilt dasselbe, was man vom Glücke sagt, daß man es nämlich oft dann am ersten findet, wenn man am wenigsten darnach sucht; daß es oft unerwartet kommt; und daß diejenigen, welche am eifrigsten darnach suchen, es in der Regel verfehlen, weil sie es da suchen, wo es nicht zu finden ist.

Welchen Weg denn sollen wir einschlagen? Giebt es keine Hoffnung, um auf einem vernünftigen Wege zu Wohlstand zu gelangen? Sicherlich. Allein wir müssen von vornherein den Rath derjenigen unbesonnenen Freunde von der Hand weisen, welche behaupten, daß Niemand reich werden kann, der sich nicht in große Wagnisse stürzt, welche uns antreiben, uns in die gewagtesten und wichtigsten Geschäfte einzulassen. Wir müssen jenen verhängnißvollen Kreis vermeiden, dessen Aufwand und Ausgaben so blendend und riesig sind; der Dämon des Bankerott's präsidirt dort, wir können uns darauf verlassen. Besäßen wir Swedenborg's „zweites Gesicht," ja selbst auch ohne dasselbe, können wir ihn ihre Stores umschleichen, ihn in ihren Comptoirs, ja selbst als Diener ihn hinten auf ihren Equipagen stehen sehen. Wir müssen uns außerhalb des Randes dieses Kreises stellen, so daß wir dann und wann einen Blick hineinwerfen und sehen können, wie sie zurückkommen.

Wenn dann ihr Ruin kommt, der so gewiß ist wie der Tod, so bietet sich uns Gelegenheit dar, unsere Glücksumstände zu verbessern, indem wir einzelne Stücke des Wracks zu unserm eignen Besten auflesen.

Wir müssen unser eigenes Geschäft, wie eine Wissenschaft, die man um ihrer selbst willen verfolgt, betreiben, und nicht allein in der Absicht, Reichthum zu erwerben. Wir müssen die Grundsätze desselben studiren, beständig nach Belehrung und Unterweisung trachten und dann dieselbe zu unserem Vortheil anwenden; wir müssen uns bei jedem Unternehmen eine gewisse Grenze ziehen, und niemals bei einer Unternehmung einen zu großen Gewinn im Auge haben, und uns, soweit dies menschlicher Berechnung und Vorsicht möglich ist, von dem Spiele des Zufalls unabhängig machen. Wenn dann Unglücksfälle eintreten, so tragen wir keine Schuld daran; gelingt es uns, uns ein hinreichendes Einkommen zu erarbeiten, so ist dies Alles, was wir erwarten konnten, und ist Reichthum das Resultat, so sind wir darauf vorbereitet, denselben würdig zu genießen.

Eine weise Mäßigung in allen Dingen, im Streben nach Gewinn, in der Ausdehnung des Geschäfts, in den persönlichen Ausgaben, wird unsere Aussichten auf Erfolg bedeutend vermehren und gleichzeitig den Charakter stärken und unser inneres Glück erhöhen. Thomas G. Cary, ein hervorragender Kaufmann in Boston und früher ein Direktor der Ver. Staaten Bank in den Tagen ihres Glanzes, hat uns in einer vor einigen Jahren gehaltenen Rede die Annahme dieses richtigen Maaßes durch einige vorzügliche Gründe empfohlen. Er sagt Folgendes:

„Der Mensch, welcher bereit ist, sein ganzes Leben hindurch zu arbeiten, verrichtet seine Arbeit in fröhlicher Stimmung. Der Sonnabend Abend, welcher für Menschen und Vieh Ruhe bringt, ist ihm nicht angenehmer, als die Erneuerung seiner Arbeit am Montag Morgen, welcher so düster über den hereinbricht, der in der Woche vorher so viele Hindernisse zu beseitigen hatte, um seine Verpflichtungen zu erfüllen, in der trügerischen Hoffnung auf schnellen Gewinn, die er mit Freuden aufgeben würde, wenn er nur die Sorgen, die er sich aufgeladen, vom Halse hätte.

„Der Mann von anhaltendem Fleiß und von Grundsätzen ist frei von Sorgen um die Zukunft und verbessert stufenweise seine Lage. Da einmal nur ein kleiner Theil der Welt reich seyn kann, so wird er sich nicht leicht gelüsten lassen, danach zu streben, es zu werden. Doch sind auch ihm die Thore des Reichthums nicht verschlossen. Mit den fortschreitenden Jahren wird er gewahr, daß Manche, die früher fast von ihm beneidet worden wären, weil er sie für glücklich hielt, mit Schwierigkeiten zu kämpfen haben und weit hinter ihm zurückgeblieben sind. Tritt nun eine Crisis ein, so findet er vielleicht zu seiner Ueberraschung, daß er für einen reichen Mann gehalten wird, denn er besitzt Etwas und ist guten Muthes, während beinahe jeder Andere neben ihm, der sonst jederzeit bereitwilliger war, Verpflichtungen einzugehen, als er, in Verlegenheit ist, und um nur Geld zu erhalten, mit Verlust verkaufen muß.

„Wenn dann das Eigenthum seinen Werth zu verlieren scheint und Niemand kaufen mag, so bieten sich ihm von allen Seiten Gelegenheiten dar, seine Mittel so

vortheilhaft anzulegen, wie er es niemals gethan hätte, und seine Besitzungen erweitern sich. Verfolgt er denselben festen Weg, so vergrößert sich seine Macht, und ohne viel rechnen zu dürfen, findet er vielleicht, daß er auf dem Wege zum Reichthum ist, und daß er reich werden kann, ohne seine Unabhängigkeit oder Ruhe zu gefährden. Obgleich seine Aussichten sich mit jeder neuen Erwerbung erweitern, so verliert er dadurch doch seine Besonnenheit nicht. Die Versuchung, höher zu steigen, findet keinen Bundesgenossen in ihm, der aus Rivalität, aus Ehrgeiz oder aus Neid, Alles, was er besitzt, in großen Unternehmungen aufs Spiel setzt, um diejenigen zu überholen, die ihm voraus sind, und die Welt mit der Größe seiner Operationen zu blenden."

* * *

Sicherlich findet man aber auch Beispiele von Menschen, die auch ohne die Regeln der Weisheit und Tugend zu beachten, reich und mächtig geworden sind. Allein auf einen Solchen kommen zwanzig Andere, die ihm vollständig gleichen, nur nicht an Schlauheit und Energie, und die schmählich zu Grunde gegangen sind.

Auf der andern Seite mag es vorkommen, daß unter zwanzig Menschen, die sich streng an Grundsätze halten und danach handeln, nicht mehr als einer gefunden wird, der reich geworden ist; allein die andern neunzehn haben wahrscheinlich auch nicht fallirt. Sie haben Alles geerndtet, was sie gesäet haben. Sie haben ihr Theil an der Arbeit der Welt vollbracht und genießen das Vertrauen und die Achtung derselben. Mögen sie Handwerker, Farmer oder Gelehrte, mögen sie Kaufleute, Matrosen oder Arbeiter seyn, sie sind als Männer von unabhängigem Charakter bekannt, die sich niemals kaufen oder zu unredlichen Zwecken gebrauchen lassen; als Männer, die den großen Zweck des Lebens erfüllen und die nach ihrem Werthe geachtet und geschätzt werden.

Allein der Mann, sey er gut oder schlecht, welcher mit der Absicht anfängt, schnell reich zu werden, wird sehr leicht getäuscht werden. Man gebe ihm das beste Beispiel eines schnellen Erfolges, das gefunden werden kann; man lasse ihn, wenn er kann, mit denselben Mitteln anfangen, und genau ebenso verfahren, wie diejenigen, welche schnell reich geworden sind, und er wird höchst wahrscheinlich am Ende dennoch finden, daß, obgleich derselbe Weg zehn Jahre früher oder später zum Ziele geführt haben würde, dennoch Ursachen, die außer seiner Controlle lagen, seinen Erfolg verhinderten, und daß er selbst seiner ganzen Gewandtheit und Erfahrung bedurfte, um nur seinen Ruin zu vermeiden.

In der That, der Weg, welcher schnell zum Reichthum führt, wird, wenn er überhaupt gefunden werden kann, gewöhnlich dann gefunden, wenn zufällige Umstände sich vereinigen, und die Wendungen, welche zu Bankerott und Schande führen, können schon von Weitem gesehen und in manchen Fällen durch zeitige Vorsicht vermieden werden. Der Vater kann seinen Sohn bereits beim Antritt seiner Lebensreise unterweisen, wo er sie zu beobachten Gelegenheit findet. Der große Vater der Menschen hat die Grenzmarken aufgerichtet, und die Mutter kann ihrem Knaben

lehren, wie er sie vermeiden kann, wenn er die große Straße des Lebens betritt. Sie kann ihm zwar nicht sagen, wie er dazu gelangen kann, in einer prächtigen Equipage in dem Gedränge auf jener Heerstraße einherzufahren; aber sie kann viel dazu beitragen, ihn vor den Erniedrigungen und Sorgen derer zu bewahren, die man in Lumpen gehüllt an der Heerstraße stehen sieht, nachdem sie sich auf dem Pfade, der sie zum Reichthum führen sollte, verirrt haben, und nun sich vergeblich abmühen, um aus dem Schmutz und den Dornen des Sumpfes wieder hinauszukommen.

Die Aussichten für seine Zukunft mögen sich ganz anders gestalten, wenn ihr Streben nach seiner Größe, welche vielleicht den Saamen der Selbstsucht und des Ehrgeizes in seine Seele legt, mit dem Geiste wahrer Liebe vertauscht wird, die ihn in den Tugenden des Fleißes und der Wahrheit unterrichtet. Mit einem Worte, es liegt beim Beginn des Lebenslaufes eines jungen Mannes nicht an ihm, zu bestimmen, ob er reich werden wird, oder nicht; aber ob er Bankerott machen wird, oder nicht, das in den meisten Fällen hängt von ihm ab.

Es giebt noch einige interessante Fragen, die mit dem Gegenstande des Bankerottes zusammenhängen, und die wir hier noch im Vorübergehen erwähnen wollen.

Erstens: Wann sollte Jemand falliren? In den meisten Fällen hat er im Betreff der Zeit keine Wahl; aber Niemand, der nicht wirklich insolvent ist, hat ein Recht zu falliren in der Absicht sich vor Verlusten zu bewahren. Durch eine solche Verfahrungsweise bringt er diejenigen in unnütze Gefahr, die sich Rücksichts der Erfüllung ihrer eigenen Verpflichtungen auf ihn verlassen; er erzeugt Mißtrauen unter Geschäftsleuten im Allgemeinen und untergräbt das Vertrauen. Wenn Jemand aber findet, daß er zahlungsunfähig ist, so sollte er sich je eher, je lieber erklären. Es ist eine alte Shakespear'sche Wahrheit, daß „Sorgen nicht einzeln kommen, sondern in ganzen Bataillonen," und wenn eine solche Masse unglücklicher Umstände einen Mann überfällt und ihn unter die Linie der Zahlungs-Fähigkeit hinabdrückt, so ist es für ihn sowohl wie für seine Gläubiger um so besser, je eher er sich erklärt und seine Angelegenheiten abwickelt. Die Katastrophe des Bankerottes kommt selten plötzlich. Die Schatten des Bankerotts laufen demselben meistens vorher. Je dunkler und dichter sie werden, um so mehr Versuchung bringen sie mit sich, welcher schwer zu widerstehen ist. In diesem verzögerten Todeskampfe begehen die Menschen die größten Irrthümer — Irrthümer, welche — oft vielleicht in zu hartem Urtheil — einen Flecken auf ihren Charakter werfen, den keine Zeit wieder auslöschen kann.

Eine zweite Frage ist die: Was soll Jemand unter solchen Umständen thun? „Das Erste, was er zu thun hat," — wir führen hier John Sargeant's Worte an, — „ist, daß er mit sich selbst rechtschaffen Rath hält, um den Fall gehörig festzustellen, ihn ordentlich zu untersuchen und gerecht zu entscheiden; ihn so zu behandeln wie eine Arbeit, die man sich vorgenommen hat, nach bestem Gewissen zu verrichten,

nicht leicht, oberflächlich oder betrügerisch, sondern gründlich, als wenn ihn ein Eid bände, ein gewissenhaftes Inventarium zu machen. Er muß seine Bücher prüfen, nicht bloß ob die dort niedergeschriebenen Zahlen richtig sind, sondern um sich zu überzeugen, ob sie den Werth haben, den sie bedeuten. Solch eine Arbeit ist schwer, sehr schwer, und Mancher schließt seine Augen dabei, weil er weiß, was sie sehen würden, wenn sie geöffnet wären. Er sieht ein, wie es steht, aber er sucht sich zu täuschen; er überredet sich selbst oder sucht sich zu überreden, daß es nicht so sey, wenn er auch weiß, daß es so ist. Er kann nicht sagen, daß er unschuldig ist und deßhalb überhäuft er sich mit einer Fluth von Vorwürfen, denn endlich sieht er sich doch gezwungen, sich zu sagen, daß er gegen sein besseres Wissen gesündigt hat. Das Nächste, was demnach geschehen muß, ist, daß er seine gewissenhaften und verständigen Freunde zu Rathe zieht. Wenn es schon schwer für Jemand ist, einer schmerzlichen und demüthigenden Wahrheit ins Gesicht zu sehen, so ist es noch viel schwerer, dieselbe andern mitzutheilen. Jedoch, es muß geschehen, wenn der Rath der Freunde nützen soll. Und endlich ist es die Pflicht eines Mannes, in solchen Umständen sich mit seinen Gläubigern zu berathen, denn ihr Interesse ist es, um welches es sich handelt. Wenn sie ehrlich behandelt werden, so werden sie sich auch als zuverlässige und edelmüthige Rathgeber erweisen."

Unsere Pflicht ist hienach also in wenigen Worten enthalten: eine offene Darlegung der Verhältnisse, eine vollständige Uebergabe und eine gleichmäßige Vertheilung.

Eine andere Frage ist die Behandlung des Schuldners. Wenn Creditoren von einem Bankerott benachrichtigt werden, so sollte jegliche Meinungs-Aeußerung darüber so lange zurückgehalten werden, bis eine gründliche Untersuchung stattgefunden hat. Dann sollte in der Behandlung eines betrügerischen und eines unglücklichen Schuldners ein großer Unterschied gemacht werden. Während der Erstere die volle Strafe, welche auf Schurkerei und gemißbrauchtes Vertrauen steht, leiden mag, verdient der Letztere jede Rücksicht, die man dem Unglücklichen ohne Ausnahme schuldig ist. In der That, alle Bankerotte, die nicht offenbar betrügerischer Art sind, sollten mit großer Liberalität behandelt werden, denn der ehrliche und unglückliche Mann der sich zum Bankerotte gezwungen sieht, leidet allein schon zu viel, als daß durch Härte sein Schmerz noch vergrößert werden sollte. Der Creditor sollte niemals vergessen, wie Johnson sagt: „daß er Theil an der Schuld hat, weil er zu viel creditirte; daß er in der Hoffnung auf eigenen Gewinn die Schuld bewilligte; daß er an dem Wagniß gewinnen wollte, und daß kein Grund vorhanden ist, weshalb Einer den Andern bestrafen sollte wegen eines Contraktes, in den Beide verwickelt sind." Ein Bankerott, der in augenscheinlichen Unglücksfällen seinen Grund hat, verdient nicht allein eine liberale, sondern eine wohlwollende Behandlung. Derjenige, welcher die Noth eines unglücklichen Menschen durch ein rauhes Wort oder eine rachsüchtige That noch vermehrt, stellt sich selbst außerhalb der Grenzen des menschlichen Mitgefühls, und verdient verspottet zu werden, wenn seine eigene Niederlage eintritt."

Fünfzehntes Kapitel.

Wir glauben, es wird keines Beweises bedürfen, daß zur Erreichung einer dauernden Unabhängigkeit das Sparen, d. h. das Unterlassen unnöthiger Ausgaben ebenso wichtig ist, als der Geld-Erwerb. Es ist dieß eine von jenen Wahrheiten, die für sich selbst reden und allgemein anerkannt werden. Es steht unbestreitbar fest, daß es physisch ebenso unmöglich ist, daß Geld ohne Sparen sich anhäufen könne, als daß ein Schiff, welches einen Leck hat, wasserdicht sei. Kein Einkommen ist groß genug, um nicht durchgebracht werden zu können, und kein Einkommen ist so klein, daß ein gescheuter und fleißiger Mann, so lange er ledig bleibt, sich damit hier nicht eine unabhängige Stellung begründen könnte. Ein junger Mann, der täglich einen Dollar verdient, braucht nur den Entschluß zu fassen, einen Theil davon als Kapital zur Begründung eines Geschäfts zurückzulegen, und die Schwierigkeit ist zur Hälfte bereits überwunden, und ein Kapital, das auf solche Weise erworben wird, hält sich in der Regel länger, als wenn es geliehen oder durch Erbschaft erlangt wird. Wenn man bei der Erwerbung eines Kapitals Mühe und Arbeit anwenden muß, so eignet man sich dadurch unbemerkt gute Geschäfts-Gewohnheiten an, die, wie wir schon erwähnt haben, nothwendig sind, um Erfolg zu haben, während ohne dieselben jedes geschäftliche Unternehmen leicht fehlschlägt. Es ist eine allgemeine Erfahrung im Leben, daß diejenigen, welche durch ihre eigenen persönlichen Anstrengungen zu Etwas kommen, gewöhnlich den meisten Erfolg haben und es ist erstaunenswerth zu sehen, mit wie Wenigem Jemand, der entschlossen ist, zu sparen, anständig leben kann. Einer meiner Vorfahren in der „Kunst, Geld zu machen" — wie er es nannte, — hat eine Anleitung hinterlassen, „achtzig gute und gesunde Gerichte zuzubereiten, von denen ein Mensch für zwei Cents den Tag leben kann." Alles hängt von den Gewohnheiten und Verbindungen ab, die man in der Jugend gewinnt. Ein junger Elegant von feinem Geschmack und kostspieligen Gewohnheiten, besonders wenn er bei den Damen beliebt ist, kann eher einem Elephanten den Seiltanz lehren, als daß er hoffen darf, Vermögen zu erwerben, oder es zu behalten, wenn er es ererbt hätte. Ein Liebhaber von schönen Pferden wird bald die Entdeckung machen, daß sein Geschäft und sein Geld ebenso fortgaloppiren, wie seine Pferde; ein Weinkenner oder ein Liebhaber von seltenen Leckerbissen kann mit Sicherheit darauf rechnen, daß seine Taschen genau in demselben Verhältniß schlanker werden, wie sein Bauch runder wird; mit einem Wort, Wohlstand ohne Sparsamkeit ist eine Unmöglichkeit.

Allein Jemand hat nur dann erst das Recht zu sparen, nachdem er alle seine Verpflichtungen erfüllt hat; diese aber bestehen nicht bloß in Wechseln, Hypotheken und sonstigen Schulden. Ist Jemand das Haupt einer Familie, so liegen ihm Verpflichtungen gegen dieselbe ob, deren Erfüllung eine heilige Pflicht ist; als ein

Mitglied der Gesellschaft und als ein Glied der großen Menschen-Familie hat er Verpflichtungen der Bruderliebe gegen diejenigen, die vom Unglück heimgesucht sind. Wohlthun ist nicht blos eine Tugend, durch deren Ausübung man innere Zufriedenheit erlangt, und durch deren Vernachlässigung man eine Schuld auf sich ladet; Wohlthun ist eine heilige Pflicht, deren Erfüllung sich Niemand entziehen kann, ohne sich moralisch bankerott zu erklären. Wohlthun ist eine so heilige Pflicht, daß nur die physische Unmöglichkeit sie zu üben, davon freisprechen kann. Wohlthun aber ist nicht blos, dem Armen und Dürftigen eine Unterstützung reichen; zum Wohlthun gehört auch Förderung der Erziehung und aller solcher Zwecke, welche die Aufgabe haben, die Sittlichkeit zu heben; denn Niemand, der ein gesundes Urtheil besitzt, wird leugnen wollen, daß, wenn alle Menschen vernünftig und in Uebereinstimmung mit den Vorschriften der Moral handelten, Alle sich des doppelten Wohlstandes und Glückes erfreuen könnten, und Angst, Gefahr und Sorge kaum kennen dürften.

Es ist ein entsetzlicher Gedanke, daß in einem Lande, welches so viele natürliche Quellen des Wohlstandes besitzt, Menschen gefunden werden, die gern arbeiten wollen und doch vergeblich nach den Mitteln zu ihrer Subsistenz suchen. Es ist ein betrübender Gedanke, daß Menschen in einem christlichen Lande nach Brod verlangen und es nicht haben. Es ist ein herzzerreissender Anblick, in der alten Welt die beiden äußersten Extreme des unbegrenzten Ueberflusses und der bittersten Armuth beisammen zu finden. Wahrlich, man möchte sagen, daß jener alte Irländer, der einst erzählte, daß einer seiner hungernden Landsleute vor der Thüre eines Lords um das Fleisch bettelte, welches derselbe seinen Hunden gab, und rauh abgewiesen wurde, Recht hatte, wenn er sagte: „Mich wundert, daß der liebe Gott so etwas mit ansehen und dabei geduldig bleiben kann.“ Solche Facta beweisen in der That, daß in der Gesellschaft etwas faul ist; doch liegt das Unrecht meiner Meinung nach weder in der Organisation der Gesellschaft, noch in der Thatsache, daß Einige reicher sind als die Andern, — vorausgesetzt, daß sie, was sie besitzen, auf gesetzliche, ehrliche und ehrenhafte Weise erworben haben, — sondern darin, daß sie von dem, was sie rechtmäßiger Weise erwarben, nicht den richtigen Gebrauch machen. Sie haben von den Lasten der Gesellschaft nicht ihr Theil getragen; sie haben nicht das ihrige gethan, um einen gesunden Zustand herbeizuführen oder zu erhalten. So lange die Welt nicht ein zweites Eden ist, bedarf sie und kann sie vortheilhaft die Arbeit Aller gebrauchen, die sie bewohnen. Um die Mittel zu schaffen, Alle, welche Arbeit nöthig haben und zu arbeiten willig sind, nützlich und vortheilhaft zu beschäftigen, und um Alle zu unterstützen, welche arbeitsunfähig sind und der Unterstützung bedürfen, würde viel weniger, als der „Zehnte“ des Gesammteinkommens der Welt, nöthig seyn; weniger als der „Zehnte,“ den die alte jüdische Vorschrift zu geben gebot. *)

*) Berechnen wir einmal die Summen, welche zusammenkommen würden, wenn wir nur ein Zehntel des gesammten Einkommens zu gemeinnützigen und sittlichen Zwecken

Die gänzlich verschiedenen Regeln und Grundsätze, die für den Gelderwerb und sodann für die Verwendung des Geldes gelten, sind der Felsen, an dem alle Theoretiker scheitern. Sie scheinen den Unterschied davon nicht klar einzusehen und gießen die Schale ihres Zorns aus auf den Gelderwerb, während doch eigentlich nur der unrechte Gebrauch des Geldes den Tadel verdient. Sie behaupten in einem Augenblick, daß Jemand zum Erwerb von Vermögen nicht mehr Zeit verwenden sollte, als nothdürftig zur Befriedigung seiner Bedürfnisse hinreicht, und in dem andern verlangen sie von ihm so viel, wie er ohne den anhaltendsten Fleiß gar nicht aufbringen kann. — Ein Prediger predigt an einem Sonntage mit solcher Verachtung von dem weltlichen Sinne der Menschen-Natur und von der Niedrigkeit ihres Ringens nach schmutzigem Gewinn, daß Jemand, der seine Worte buchstäblich nehmen wollte, in allem Ernste in Versuchung gerathen könnte, Alles zu verkaufen, was er besitzt und ins Kloster zu gehen; und am nächsten Sonntage verlangt er in beredter Weise so reiche Liebesgaben — von einer Gehaltszulage gar nicht zu reden — daß man tüchtig gearbeitet und ein gutes Jahr gehabt haben muß, um solchen Ansprüchen zu genügen.

bei Seite legten. Angenommen, die Bevölkerung Großbritanniens beträgt 16 Millionen Seelen, von den 2 Millionen Familienhäupter sind: gesetzt ferner, daß nur der fünfzigste Theil derselben, also 40,000, ein Einkommen von durchschnittlich £500 hat, so würde also der zehnte Theil dieses Einkommens eine Summe von £2,000,000 betragen. Nehmen wir nun ferner an, daß der zehnte Theil der übrig bleibenden Bevölkerung, also 196,000, ein jährliches Einkommen von £200 hat, so beträgt dies eine Summe von £3,920,000 und nehmen wir an, die übrigen 1,764,000 haben ein durchschnittliches Einkommen von jährlich £80, wovon ein Zehntel £14,112,000 macht, so würde der Gesammtbetrag dieses Zehntels über zwanzig Millionen Pfund betragen, was vierzig Mal mehr ist, als die jährlichen Fonds der Bibel-, Missions- und anderer philantropischer Gesellschaften in Großbritanien ausmachen, die nicht eine halbe Million erreichen. In diese Berechnung sind jedoch eine bis zwei Millionen junger Leute nicht mit enthalten, die getrennt von ihren Eltern wohnen, und die zusammen auch mehrere Millionen Pfund beitragen könnten. Ebenso habe ich mehre tausende Adliger und reicher Leute nicht mitgezählt, welche die höchsten Plätze in der Gesellschaft einnehmen und deren Einige von 1000 bis 10,000 Pfund jährlich beitragen könnten, was die obige Summe noch um mehre Millionen erhöhen würde. Wenn nun solche Summen aufgebracht werden könnten, ohne den Comfort eines Einzigen wesentlich zu reduciren, wie gering ist da nicht die Zahl derer, die des Menschennamens würdig sind, in unserm Lande, wo nicht der fünfzigste, ja selbst nicht einmal der hundertste Theil dieser Summe von allen Confessionen zusammen aufgebracht wird. Aber noch viel mehr als die oben angegebene Summe sollte für gemeinnützige und sittliche Zwecke verwendet werden. Wenn z. B. Jemand ein jährliches Einkommen von £900 hat, so nehme ich keinen Anstand zu sagen, daß, wenn er als ein rechter Bruder seiner Mitmenschen gelten will, er jährlich wenigstens £400 zur Beförderung guter Zwecke beitragen könnte. Oder sollte Jemand behaupten wollen, daß die übrig bleibenden £500 nicht hinreichend wären, um jede Bequemlichkeit, welche ein vernünftiger Mann wünschen mag, zu verschaffen, sondern daß die ganzen £900 erforderlich sind, um die Würde und das Ansehen des Standes aufrecht zu erhalten?

Thomas Dick, L. L. D.

Die Socialisten wieder, welche, und zwar ganz richtig behaupten, daß alle Menschen Anspruch auf das zum Leben Nöthige haben, wollen die bestehenden Uebel und Mängel dadurch beseitigen, daß sie die ganze Welt als ein Irrenhaus betrachten, dessen Bewohner eine gewisse Anzahl Stunden arbeiten und ein bestimmtes Maaß von Arbeit verrichten müssen, offenbar in keiner andern Absicht, als theils ihren Lebensunterhalt zu verdienen und theils die zu häufig wiederkehrende Nothwendigkeit der Sturzbäder und der Anlegung der Zwangsjacke zu verhüten. Gänzlich verschieden hiervon ist unsere Ansicht. Wir rufen den modernen Philosophen, die es aufrichtig mit der Verbesserung und Vervollkommnung des Menschengeschlechts meinen, zu: Ihr müßt zugeben daß die Mehrheit des Menschengeschlechts weise handelt, wenn sie sich mit allem Eifer auf die physische Verbesserung der Welt legt. Sucht mit scharfem Blick in der Erfahrung der Welt nach Thatsachen und Grundsätzen, welche die Menschen in ihren Unternehmungen erfolgreicher machen können; ziehet genau die Grenzen, innerhalb deren sie sich sicher bewegen können und außerhalb deren Gefahr ist; stellt nicht allein allgemeine Grundsätze, sondern Regeln auf, die sich auf einzelne Fälle, wie sie eben vorkommen, anwenden lassen; erleuchtet ihr Herz und schärft ihren Verstand, trachtet danach, so viel als möglich den Druck zu entfernen, der den Geist derer belastet, welche im Hinblick auf künftige Gefahren und Uebel den dornigen Pfad des Geschäftslebens gehen; treibt die Menschen zu größerer Thätigkeit und Energie an, bis das Land mit einem vollständigen Eisen-Netz überzogen und der Ocean von Flotten wimmelt, welche Güter und Civilisation nach allen Theilen der Welt tragen, und lehrt die Menschen, dies um der großen Erfolge wegen, die unausbleiblich sind, zu thun, und nicht aus leidigem Eigennutz und wegen persönlichen Reichthums; geißelt mit dem verzehrenden Feuer des Juvenal die Geldaristokratie, die, wenn nicht noch verächtlicher, doch sicher eben so verächtlich ist, wie die Geburts- und Adelsaristokratie; lehrt das Volk sein Gewicht und seine Macht kennen, damit es sich nicht in hündischer Unterwürfigkeit vor den Altären des Reichthums beuge, der kein wirkliches Verdienst hat, sondern seine starke Stimme gegen diejenigen erhebe, welche die Forderungen des Unglücklichen um Beistand zurückweisen, um desto mehr dem Götzen ihrer Selbstsucht fröhnen zu können, und die Stimme des Volkes wird, dem brausenden Donner gleich, den Himmel erschüttern. Mit einem Wort, lehrt uns, wie man mehr Vermögen mit weniger Gefahr und Sorgen erwirbt und wie man es zu seinem zeitlichen und ewigen Wohle gut anwendet. Dann werden die Pestbeulen vom Antlitz der Gesellschaft verschwinden und die Rosen der Gesundheit wieder auf ihren Wangen blühen.

Aber es giebt noch eine andere Frage von gleicher Schwierigkeit und vielleicht noch größerer praktischer Wichtigkeit, welche einem rechtschaffenen Mann aufstößt, und diese ist: in welcher Weise soll man geben, damit der größtmöglichste Nutzen für die Gesellschaft dadurch erzielt werde. Es steht unbezweifelt fest, daß unser gegenwärtiges System ein mangelhaftes ist, denn bei demselben kann Jemand

Jahre lang zu wohlthätigen Zwecken nicht das Geringste geben und dennoch dabei für einen freigebigen und gerechten Mann gelten, während ein Anderer, der vielleicht im Verhältniß zu seiner Einnahme zuviel giebt, gerade im entgegengesetzten Rufe stehen mag. Bei dem gegenwärtigen System kann Jemand, wenn er sonst will, unter dem Vorwande, diesen oder jenen wohlthätigen Zweck zu begünstigen, alles Geben vermeiden, und wer unter dem jetzigen System viel auf das Urtheil der Welt giebt, muß, um Klätschereien und Verleumdung aus dem Wege zu gehen, entweder zu allem und jedem wohlthätigen Zweck beitragen oder zu keinem. Wer jetzt einmal als ein wohlthätiger Mann bekannt ist, der wird beinahe jede Stunde mit Bittschriften überhäuft werden. Prediger werden ihn mit Sermonen bestürmen, und die lautesten und schwatzhaftesten, wenn nicht die schönsten Frauen werden seine Thür belagern, und er sieht sich entweder in die Verlegenheit versetzt, fortwährend Gesuche abzulehnen oder sich zu erschöpfen. Wenn er an Straßenbettler Etwas giebt, so ist er Täuschungen ausgesetzt, und wenn er sie abweist, so weiß er nicht, wohin er sie verweisen soll, damit ihre Würdigkeit und Bedürftigkeit ermittelt und demgemäß ihnen Beistand geleistet werde. Das Alles sind große Uebelstände, aber wie sind sie zu beseitigen? Nach meiner Ansicht müßte, vielleicht unter Sanction der Regierung, eine große National-Gesellschaft errichtet werden, der alle jetzt bestehenden wohlthätigen Vereine als Zweige angehörten. Der erste Gegenstand, auf den diese Gesellschaft ihr Augenmerk zu richten hätte, wäre zu ermitteln, welcher Procentsatz des Einkommens genügen würde, um Alles zu bestreiten, was geschehen sollte, und dann die Beiträge eines Jeden auszuschreiben, wie man jetzt die Steuern ausschreibt, und diese Beiträge regelmäßig von Jedem einzuziehen. Die Strafe für Nichtzahlung der Beiträge müßte seyn, daß man die Namen der Säumigen in den bedeutendsten Zeitungen für eine bestimmte Zeit bekannt machte, gerade so, wie man in einigen Staaten die Namen derer publicirt, die ihre Steuern nicht bezahlen. Dadurch würde man erfahren, wer seine Pflichten erfüllt und wer sie nicht erfüllt, wer ein guter Bürger ist und wer nicht. Die Leitung dieser Gesellschaft sollte sich in den Händen der tüchtigsten Geschäftsleute und besonders solcher befinden, die Wohlstand erworben haben und sich von den Geschäften zurückzuziehen im Begriff stehen; die letzteren würden in solcher Weise noch einen edlen und herrlichen Beruf zu erfüllen haben und dadurch zugleich der unangenehmen Verlegenheit entzogen werden, sich über ihre gegenwärtige Unthätigkeit zu ärgern. Die näheren Details und die Ausführung dieses Vorschlages überlassen wir denen, die mit der Einrichtung und Leitung großer öffentlicher Körperschaften genauer bekannt sind.

Henry Taylor, der vor vielen Jahren eine hervorragende Stellung in England einnahm, hat in seiner berühmten Abhandlung "of money" der Angelegenheit, welche der Gegenstand dieses Kapitels ist, ernstliche Aufmerksamkeit geschenkt, und seine Worte mögen dasselbe auch beschließen. Wir geben hier nachfolgend den ganzen Artikel mit Ausnahme von einer oder zwei Seiten, die unwichtige Bemer-

kungen über den Gelderwerb enthalten und deren Inhalt in unserm ersten Kapitel enthalten ist.

In Bezug auf das Sparen sagt Taylor: „Das Sparen sowohl, wie das Erwerben von Geld sollte einen höheren Zweck haben, und man sollte also nicht sparen blos um zu sparen, sondern man sollte sparen, um dadurch irgend etwas Nützliches leisten oder bewirken zu können, und man muß sich also besonders vor jenem Instinkt oder jener Leidenschaft hüten, die sich nur gar zu leicht bei all denen einschleicht, welche Vermögen anhäufen.

Wohl nur sehr wenige Menschen möchten nicht im Stande seyn, einen wenn auch noch so geringen Theil ihres Einkommens als Aushülfe für unvorhergesehene Fälle zurückzulegen, und schon selbst ein solcher kleiner Anfang im Sparen wird ihnen die Ueberzeugung geben, daß sparen möglich ist, wenn man es nur will. Allein vielen Menschen wird es möglich seyn, einen größern Theil ihres Einkommens bei Seite zu legen, wie die Pflicht gegen uns selbst und gegen Andere es befiehlt, und bei richtiger Erwägung aller Verhältnisse wird Jeder finden, daß es vernünftig ist, zu sparen. Ein junger Mann z. B. sollte aus dem Grunde sparen, um bei seiner künftigen Verheirathung nicht auf Geld sehen zu dürfen und bei der Wahl einer Frau mehr Freiheit zu haben; ein Mann in den mittleren Jahren mag sparen, um in seinen alten Tagen weniger Arbeit und Sorgen und größere Bequemlichkeit zu haben, und ein Vater wird sparen, um einst seinen Kindern Etwas zu hinterlassen. Allein in allen diesen Fällen kann der Sparende leicht ein Knicker oder Geizhals werden, wenn er nicht von Anfang bis zum Ende den Zweck, zu welchem er spart, fest im Auge behält, wenn er nicht bei seinem Sparen das richtige Verhältniß zu seinem Einkommen beobachtet. Der junge Mann mag alt werden, ohne eine Frau zu nehmen, und mag noch immer sparen, wenn er längst nicht mehr an's Heirathen denkt; oder er denkt auch vielleicht, daß seine Ersparnisse ihm eine Anwartschaft auf eine reiche Frau geben, während sie ihn doch nur in den Stand setzen sollten, aus Liebe und nicht des Geldes wegen zu heirathen. Der Mann in mittleren Jahren mag ein hohes Alter erreichen, ohne Etwas für seine Bequemlichkeit zu thun, und lediglich darnach trachten, immer mehr zusammen zu scharren. Und der Vater endlich, dessen Motive zum Sparen sicher die edelsten sind, mag dadurch, daß die Welt dem Vater, der für seine Kinder spart, stets Beifall zu zollen geneigt ist, eben dadurch zum Geiz verleitet werden. Seine Versuchung zum Geiz ist die stärkste; sie ist eine solche, bei der man gewöhnlich am wenigsten auf seiner Hut ist, und verdient deshalb die größte Aufmerksamkeit.

Ein verständiger Vater wird nicht so leicht in den Fehler des Geizes gerathen, wenn er für mehrere Kinder spart, als wenn er nur für ein einziges Kind oder für einen ältesten Sohn spart, denn der Geiz entwickelt sich leichter im letzteren Falle; und das Sparen, welches aus Vorsicht geschieht, muß von dem Sparen, welches allein um der Vermehrung des Geldes willen geschieht, und was nichts Anderes ist, als eine gewisse Form des Geizes, wohl unterschieden werden. Das Sparen für ein einziges Kind oder für den älte-

sten Sohn läßt sich rechtfertigen, wenn der Vater außer dem zu hinterlassenden Erbgut noch andere Mittel besitzt, und wenn dieses Erbgut der Stellung, in die der Sohn durch die Erbschaft kommen wird, nicht entspricht. Wenn aber das Erbgut unzureichend ist und der Vater kein anderes Vermögen besitzt, so muß er nicht für sich geizen, damit sein Sohn künftig glänzender leben könne. Er mag sich in äußeren Dingen einschränken, er mag sich öffentlich zurückziehen, aber er darf nicht um den äußern Glanz aufrecht zu erhalten, in Sachen des Wohlthuns und der Freigebigkeit geizen.

Wenn ein Vater für jüngere Kinder spart, so muß er berücksichtigen, was zu ihrem künftigen Auskommen nöthig ist; und wenn er weise ist und auf die Gesundheit und Fähigkeit seiner jüngern Söhne rechnen kann, so wird er dieselben nicht von der Nothwendigkeit entbinden, den hauptsächlichsten Theil ihres Lebensunterhaltes sich selbst zu erwerben, denn es gehört wesentlich zu des Menschen Glückseligkeit, daß er selbst erwerbe, es sei denn, daß sein Vermögen groß genug ist, um in der Verwaltung desselben, sowie in der Erfüllung der daraus entstehenden Pflichten, volle Beschäftigung zu finden, was im Allgemeinen nur bei dem ältesten Sohne der Fall seyn wird. Und nur aus diesen Gründen allein ist die Erbfolge nach dem Erstgeburtsrecht *) zu vertheidigen, denn wenn Jemand überhaupt durch diese Gewohnheit leidet, so ist es eher der ältere, als der jüngere Sohn; während der ältere nur zu oft durch die Eigenliebe — die schlechteste aller Erbschaften — verdorben wird, wird der jüngere durch Aufopferung gestählt, und in seinem Selbstvertrauen befestigt und führt in Fleiß und Thätigkeit ein weiseres, besseres, edleres und glücklicheres Leben.

Eine andere Frage ist die: wieviel man für eine Tochter zurücklegen sollte? Da sich das Leben des Weibes hauptsächlich um ihre Verheirathung dreht, so müssen ihre Aussichten auf Verheirathung vorzüglich berücksichtigt werden. Man lasse aber ihre Mitgift nicht zu verführerisch seyn; denn eine reiche Erbin hat zwar viele Freier, deshalb aber meistens eine schwere Wahl; und auf der andern Seite lasse man, wenn thunlich, Mittellosigkeit des Freiers kein Hinderniß seyn; denn verständige Männer werden gute Gatten, und in den meisten Fällen kann ein Mann vernünftiger Weise nicht wohl heirathen, wenn nicht Aussicht auf ein mäßiges Vermögen vorhanden ist. Ich weiß von einem Vater, welcher die Ausstattung seiner Töchter beschränkte, damit keine armen Männer sie heirathen sollten, wodurch er reiche Männer zu Schwiegersöhnen zu bekommen gedachte. Er möchte sich indessen in seiner Berechnung irren; denn, obgleich reiche Männer es möglich machen können, arme Mädchen zu heirathen, so finden sich doch im Ganzen selten Männer, denen eine Mitgift nicht willkommen wäre, und im Allgemeinen wird beim Heirathen leider mehr auf Geld als auf Eigenschaften des Herzens und Geistes gesehen. Aber wenn er sich auch nicht irren sollte, so war seine Calculation im besten Falle

*) Man übersehe nicht, daß hier nicht der Amerikaner Freebley, sondern der Engländer Taylor spricht, und daß, was hier über Erstgeburtsrecht u. s. w. gesagt ist, sich auf englische Verhältnisse bezieht.

immer eine schmutzige; und wenn man bedenkt, wie mancherlei die Anforderungen sind, die an einen guten Ehemann und an eine glückliche Ehe gemacht werden, beschränkt der Vater, welcher unnützer Weise noch Reichthum zu den wesentlichen Anforderungen an seinen Schwiegersohn gesellt, dadurch die Wahl seiner Tochter in herzloser Weise. Eine Heirath ohne Geld, welche die Folge einer unvorsichtigen Wahl ist, wird weniger unglücklich enden, als eine Heirath mit Vermögen, wobei die Wahl eine erzwungene war.

Doch es giebt noch einen andern Grund, weshalb man außer dem Erbgut noch zu sparen streben sollte. Eine von den Eigenthümlichkeiten des Gesetzes und der Sitte des Erstgeburtsrechts, die unsern Gefühlen am meisten widerstreitet, ist die Wirkung derselben auf die Frau und Mutter, wenn sie in den Wittwenstand tritt. Sie wird ihrer Stellung und ihres Ueberflusses in dem Augenblicke des größten Kummers beraubt, und ihr eigenes Kind ist die Person, der dieselben übertragen werden. Es mag wahr seyn, daß die Sorgen, Pflichten und Verantwortlichkeiten eines großen Vermögens und einer hohen Stellung für eine Wittwe am Abend ihres Lebens nicht angemessen sind; allein es hängt nicht von ihrem Entschlusse ab, ob sie entsagen will oder nicht, und sehr oft treffen sie die noch schlimmern Sorgen eines beschränkten Einkommens, und eine gänzliche Veränderung in ihrer Lebensweise. Die Macht der Gewohnheit hat die Anschauungsweise der Menschen mit dieser unnatürlichen Einrichtung so ganz und gar ausgesöhnt, daß diese Aussöhnung kaum zu begreifen ist, und deshalb sollte der Gatte, welcher spart, um den künftigen Contrast zwischen der Stellung seines Weibes und seiner Wittwe zu mildern, nicht der Kargheit beschuldigt werden.

In Bezug auf Ausgaben besteht die Kunst, zufrieden zu leben, darin, daß man immer etwas weniger ausgiebt, als man verdient. Bequemlichkeit und Zufriedenheit hängen mehr davon ab, ob man gewisse Ausgaben mit Leichtigkeit machen kann, als davon, daß man sich kostspielige Ausgaben macht.

Vermeide Verbindungen, welche große Ausgaben verursachen, und hüte Dich vor dem verderblichen Irrthum, daß, weil Vergnügungen mit Geld erkauft werden können, dieselben nur auf diesem Wege zu erzielen seyen. Der Preis, den uns eine Sache kostet, ist keineswegs immer der richtige Maaßstab für den Werth derselben, und doch, wie oft lassen sich die Menschen bestimmen, Geld für Vergnügungen auszugeben, die an und für sich keine Vergnügungen sind, gerade als ob das Ausgeben selbst schon ein Vergnügen wäre.

Ehe Du Dir Etwas anschaffst, frage Dich, ob Du wirklich das Bedürfniß hast; wenn Du das thust, wenn Du Dich überzeugst, daß es ein wirkliches Bedürfniß ist, so wird Dir die Befriedigung desselben um so mehr Freude und Genugthuung gewähren. Bist Du unschlüssig, welchen von zwei Wegen Du einschlagen sollst, so wähle den billigsten; dadurch wirst Du nicht nur Geld sparen, sondern auch lästige Unentschlossenheit überwinden.

Zu viel müßige Zeit verleitet zu Ausgaben; denn wenn Jemand nichts zu thun hat, dem er seine Aufmerksamkeit zuwenden kann, so verfällt er auf den Gedanken,

ſich für Geld Zeitvertreib zu verſchaffen, und macht Ausgaben, nur um die Zeit — eins der koſtbarſten aller Lebensgüter — zu tödten.

Eine richtige und gewiſſenhafte Art und Weiſe, die Ausgaben zu regeln, erfordert große Mühe und Sorgfalt, wenn man Täuſchungen verhindern, Betrügereien entdecken, Verſchwendungen vorbeugen, und überhaupt nach Kräften darnach ſtreben will, die Rechtſchaffenheit ſeiner Gehülfen und Agenten zu bewahren, damit ſie nicht in Verſuchung gerathen, ſondern dem Unrecht fern bleiben.

Wer ſeine Pflichten in Beziehung auf ſeine Ausgaben genau und ehrlich zu erfüllen ſtrebt, wird finden, daß ſie nicht gar ſo leicht ſind, und anſtatt ein Vergnügen im Ausgeben zu ſuchen, wird er vielmehr wünſchen, ſo viel als möglich der Mühe davon überhoben zu ſeyn. Wir hören mitunter reiche Leute der Knauſerei beſchuldigen, weil ſie auf Kleinigkeiten, auf einer vielleicht kaum nennenswerthen Differenz im Preiſe ſehen; allein wenn ſie ihr Geld in der rechten Weiſe verwenden wollen, ſo dürfen ſie nicht fragen, ob der Betrag für ſie ſelbſt von Wichtigkeit iſt, ſondern nur, ob es recht oder unrecht iſt, ihn zu geben oder zu nehmen.

Junge Leute ſind oft geneigt, ſtatt ſich dem unangenehmen Geſchäft der Bezahlung einer Schuld zu unterziehen, und dadurch ein höheres Auflaufen derſelben abzuſchneiden, dieſelbe zu vergrößern, weil der Darleiher ihnen Bücklinge macht und Schmeicheleien ſagt, die ſie für Beweiſe von Achtung halten. Aber es iſt die pünktliche Erfüllung ehrenhafter Verpflichtungen allein, welche Achtung gebiert, während der ſich einſchmeichelnde Wucherer, der die Schwächen der Leute, mit denen er zu thun hat, ſehr wohl erkennt, ſich für ſeine Unterthänigkeit ſchon bezahlt machen wird, und zwar nicht allein durch Geld, ſondern durch innere Verachtung der Dummköpfe, die auf ſeine Schmeicheleien Etwas geben.

Verſchwendung iſt das Laſter ſchwacher Menſchen, ſo wie Geiz das Laſter willenskräftiger Menſchen iſt; ſie hat ihren Grund in der dem ſchwachen Menſchen eigenen Empfänglichkeit für die Schmeicheleien der Welt, die für Geld zu haben ſind, und die, wenn man ſie erlangt hat, ebenſo werthlos, ja noch ſchlechter und erbärmlicher ſind, als die Gunſtbezeugungen einer feilen Dirne.

In Beziehung auf Geben und Nehmen müſſen wir von vorn herein bemerken, daß nicht alles Geben aus Edelmuth entſpringt, und daß die Gaben eines Verſchwenders ſelten aus Edelmuth gegeben werden; beides, Verſchwendung wie Geiz, ſind Laſter, ſelbſtſüchtige Laſter, und es iſt eine gefährliche und betrügeriſche Fälſchung des Edelmuthes, wenn, wie es nicht ſelten geſchieht, dramatiſche Schriftſteller und Romanſchreiber uns Charaktere vorführen, bei denen ſcheinbarer Edelmuth mit Gemeinheit und Verſchwendung Hand in Hand geht. Wer nur das giebt, was er ſonſt doch nur weggeworfen hätte, giebt nicht aus Edelmuth, denn das Weſen der Großmuth bedingt Selbſtaufopferung, während Verſchwendung immer aus Schwäche entſteht, und dieſe Schwäche, womit ſie anfängt, nicht vor der Herzloſigkeit ſchützt, wohin jeder Eigennutz zuletzt führt. Wer alſo von ſeinem Ueberfluß giebt, der ſollte nicht glauben, damit einen Anſpruch auf Anerkennung erworben zu

haben; nur Derjenige giebt wirklich, der sich selbst etwas entzieht, um geben zu können.

Ich habe einen Mann gekannt, der nie reich, wohl aber auf dem besten Wege zum Ruin war, und der einem Freunde ein Geschenk von mehren hundert Pfund machte, weil er auf diese Weise einen besondern Beweis edelmüthiger Freundschaft zu geben glaubte. Wäre aber dieser Mann ersucht worden, des Morgens eine Stunde früher aufzustehen, um seinem Freunde einen Dienst zu erweisen, so glaube ich kaum, daß er es gethan haben würde. Er verschenkte jene Summe, weil er den Werth des Geldes nicht begriff und die Folgen einer Handlung nicht zu würdigen verstand, wenn sie nicht unmittelbar aus derselben folgten. Indem er einige hundert Pfund opferte, schmeichelte er seiner Selbstliebe mit einem Schein von Aufopferung; hätte er sich aber eine Stunde früher aus den Armen des Schlafes losreißen können, so würde sein Opfer, obgleich weniger in die Augen fallend, doch in Wirklichkeit ein größeres gewesen seyn.

Und auf der andern Seite lege nicht zu viel Gewicht auf die Opfer, die Du bringst; denn nur solche Gaben haben Werth, die gern und willig gegeben werden. Gieb nicht blos aus dem Grunde, weil Du es für Pflicht hältst und Dich fürchtest, Deine Pflicht nicht zu thun; denn Geben und Wohlthun sind Pflichten, welche aus Liebe erfüllt werden müssen, und nicht aus Furcht. Ich habe Leute gekannt, die einfach gelebt und große Summen für Unterstützungen ausgegeben haben, und die dennoch bei alledem nicht mit dem Herzen gaben. Wenn die Handlung sich nicht geradezu als eine Art des Wohlthuns ankündigte, oder als solche anerkannt zu werden Aussicht hatte, so waren die Gottes- „fürchtigen" *) Geber nicht zu Hause. Die Freude, welche es gewährt, Freunden, Verwandten und Untergebenen eine Aufmerksamkeit zu erweisen, und welche eben so sehr dazu beiträgt, unser Inneres zu veredeln, wie es die Unterstützung von Armen u. s. w. thut, war ihnen fremd.

Die Herzensgüte, mit der gegeben wird, giebt sich nicht sowohl in dem Werth der Gabe, sondern mehr noch in der Wahl derselben kund. Ich habe ein Ehepaar gekannt, welches sich mit einem Einkommen von $300 pr. Jahr verheirathete, und welches drei Equipagen als Hochzeitsgeschenk erhielt, natürlich aber nicht im Stande war, auch nur eine einzige zu halten. Die Geber hatten offenbar mehr daran gedacht, durch welches Geschenk sie sich selbst einen Namen machen würden, als daran, was dem jungen Paare nützlich oder angenehm seyn würde.

Wenn von öffentlichen Körperschaften, Gemeinden oder hochgestellten Beamten Geschenke gemacht werden, die den Zweck haben, Anerkennung und Achtung auszusprechen, so sollte, wenn möglich, eine Form gewählt werden, welche ostensible Schaustellung vermeidet.

Oft giebt sich eben so viel Edelmuth im Annehmen einer Wohlthat kund, als in der Gewährung derselben, nämlich jener Edelmuth, der in seiner Demuth zu erhaben dasteht, um sich durch Dank erniedrigen zu können, der sich seiner Unabhängigkeit bewußt, und dem deshalb Dankbarkeit eine heilige und freudig erfüllte Pflicht ist.

*) Gott lieben ist etwas Anderes als Gott fürchten.

In unsern Tagen geht der Edelmuth oft seltsame Wege. Es ist keine ungewöhnliche Erscheinung unter Leuten, welche curiose Ansichten über Delikatesse haben, daß sie gebildeten aber verarmten Frauen unter allerlei fingirten Vorwänden, bei denen der wahre Zweck aber mehr oder weniger durchblickt, Unterstützungen zu Theil werden lassen wollen. Man verkauft z. B. jämmerliche Producte ihres Bleistifts, die nicht einen Cent werth sind, an Bekannte zu fünf Schillinge das Stück, und händigt ihnen den Erlös dafür ein, gleichsam als hätten sie ihn erworben; oder man verfährt auf dieselbe Weise mit einigen elenden Versen. Es ist kaum möglich, sich von dem Charakter einer gebildeten Frau eine unwürdigere Vorstellung zu machen, als ihr durch ein solches Verfahren aufgezwungen wird. Geräth eine solche Frau in Noth, so sollte sie es mit Offenheit, Würde und Wahrheit sagen, und in einer ihr geziemenden Weise, mit Würde, aber ohne Erniedrigung und Scham, das annehmen, was Andere ihr darreichen. Die Beziehungen zwischen ihr und ihnen werden Achtung auf der einen Seite und Dankbarkeit auf der andern hervorrufen. Wo man aber seine Zuflucht zu falschen und betrügerischen Vorspiegelungen nimmt, da kann weder das Gefühl der Achtung noch das der Dankbarkeit eine Stätte finden. Delikatesse ist etwas Treffliches, aber sowohl im Geben als im Nehmen muß man stets den Grundsatz festhalten, daß dasjenige Verfahren das delikateste ist, welches das offenste und wahrste ist.

Es giebt aber noch einige andere Arten von Wohlthätigkeit, welche, wie wir glauben, aus falschen Grundsätzen und Anschauungen entspringen, nämlich: Wohlthätigkeits-Diners, Wohlthätigkeits-Bälle und Ausstellungen zu wohlthätigen Zwecken ꝛc., alles Mittel, um der Noth Einhalt zu thun, ohne irgend ein Mitgefühl bei denen zu erwecken, welche geben, oder das Gefühl der Dankbarkeit in denen anzuregen, welche empfangen. Gott schickt Elend und Unglück auf die Erde herab zu dem heilsamen Zwecke, daß sie eine Uebungsschule sowohl für Diejenigen seyn sollen, welche dulden, als auch für Diejenigen, welche das Elend sehen und demselben abzuhelfen im Stande sind. Sie sollen den Ersteren Veranlassung geben, sich in der Geduld, der Ergebung, der Hoffnung auf eine bessere Zukunft zu üben; den Letzteren hingegen soll Noth und Elend Veranlassung geben, Mitleid und Aufopferung zu üben, und heilsame Gedanken in ihnen anregen, um wenigstens für den Augenblick das seichte und eitle Streben unserer menschlichen Natur zu unterdrücken. Wenn also zu solchen Zwecken Elend in diese Welt gesandt wird, so sollten diese Zwecke auch wenigstens theilweise erreicht werden, aber es sollte nicht zu einer Gelegenheit werden, jenen höhern Zwecken geradezu entgegen zu arbeiten. Menschliches Elend sollte nicht auf einem Balle fortgetanzt, oder bei einem Diner weggeschmaust und weggetrunken, oder auf einer Ausstellung durch Zerstreuung beseitigt werden.

Ich wünsche jedoch nicht mißverstanden zu werden. Festessen und Tanzbelustigungen an und für sich mißbillige ich keineswegs; aber Alles hat seine Art und seine Zeit, und was zu einer Zeit und Gelegenheit angemessen seyn mag, kann zu einer andern unpassend seyn. Es ist viel leichter, unsere Pflichten zu entheiligen, als unsere

Vergnügungen zu heiligen, und daher besser, dieselben nicht mit einander zu vermischen.

Eine andere moderne Art für wohlthätige Zwecke zu sammeln, besteht darin, eine Subscription für Cents oder Schillinge zu eröffnen; man bestimmt die Beiträge so niedrig, damit es Niemand schwer werde, und veranstaltet dann die Sammlung beim zufälligen Zusammenkommen in einer Gesellschaft. Dies ist allerdings eine weniger unpassende Weise, da sie mehr negativen Charakters ist, und man könnte sie, wenn man die erstere ein corruptes Wohlthun nennt, ein gedankenloses nennen.

In Bezug auf Borgen und Leihen sollte man die folgende Regel beobachten: Leihe nie einem Freunde Geld, wenn du nicht überzeugt bist, daß er wohl daran thut, es zu borgen. Das Borgen ist einer der gewöhnlichsten Wege, auf dem schwache Menschen die Zukunft der Gegenwart opfern, und daher kommt es, daß man sich durch ein Darleihen nur selten Dank erwirbt, denn die Zukunft wird zur Gegenwart und dankt es denen nicht, die ihr Nachtheil bereitet haben. Wer seinem Freunde die Mittel giebt, seine Zukunft zu trüben, der ladet sein künftiges Mißfallen auf sich. Es ist oft eine schwere Probe der Festigkeit, den Bitten um ein Darleihen zu widerstehen und zwar um so mehr, als die Gründe und Vorwände, die angegeben werden, häufig nicht mit der Wahrheit im Einklang stehen; Nichts aber ist mehr im Stande, die Wahrheitsliebe eines Mannes zu erschüttern, als Geldverlegenheiten.

Diejenige Verweigerung eines Darlehns, welche am sichersten vor einem Hin- und Herschwanken schützt, und vielleicht auch am wenigsten eine Beleidigung enthält, besteht darin, daß man rund heraus, ohne Angabe der Gründe, ein derartiges Gesuch abschlägt. Die Menschen beruhigen sich leichter bei dem Bescheide eines starken Willens, als bei der Angabe von Gründen, welche schwache Leute, getäuscht durch Eigenliebe, stets widerlegen zu können für möglich halten.

Manche Menschen leihen einem Freunde Geld, in der Absicht, sich damit das Recht auf eine Einmischung in seine Angelegenheiten zu erkaufen; allein ein so erkauftes Recht ist nichts werth. Man kann Jemand zwingen, daß er uns anhöre, aber damit gewinnt man noch keine Einwirkung auf sein Herz und seinen Verstand.

Mir ist noch nie ein Schuldner oder Verschwender vorgekommen, der nicht sich für beeinträchtigt gehalten hätte; und ich habe im Allgemeinen gefunden, daß solche Leute, die nicht durch sie Schaden erlitten hatten, geneigt waren, auf ihre Seite zu treten, denn der Schwache macht gewöhnlich das größte Geschrei, und nach diesem pflegt die Welt zu urtheilen. Wer einem Verschwender Geld leiht, muß sich daher darauf gefaßt machen, sowohl an seinem Rufe, als auch an seinem Geldbeutel Schaden zu erleiden.

Es ist ein häufiger Vorwurf, womit die Menschen einander angreifen, daß diejenigen, die in Armuth gerathen, von ihren Freunden verlassen werden. Doch ehe man solche Freunde eines Armen verdammt, wird man wohl thun, zuvor zu untersuchen, ob ihre Armuth unverschuldeter Weise eingetreten ist, und ich glaube, daß

man selten Jemand, der sich in einer guten Stellung im Leben befunden hat, ohne Beistand in Dürftigkeit sinken lassen wird, wenn nicht große Fehler und ernste Ursachen vorliegen; und noch seltener wird der Fall vorkommen, daß bei einem so gesunkenen Menschen der Druck der Armuth ihn wirklich darnieder beugt. Wenn aber der Charakter verloren ist, so ist die Armuth eine verdiente, dem Mitleiden und Theilnahme ohne Achtung verlieren das Haupt-Element ihrer Kraft und Dauer.

Der gewöhnliche Verlauf solcher Fälle ist daher wie folgt: A geräth vielleicht durch eine verzeihliche Unvorsichtigkeit in Verlegenheit und wird durch seine Freunde B, C und D freundlich unterstützt, die zwar seine Handlungsweise nicht vollständig billigten, es jedoch, da sie ihm eben einen Dienst erwiesen, nicht für angemessen hielten, ihm Vorwürfe zu machen. Soweit geht alles gut, zwischen A einer und B, C, D anderer Seits. Allein A, der durch das empfangene Darlehen einige unmittelbare Folgen seiner ersten Unvorsichtigkeit abgewehrt hat, ist jetzt in einer viel stärkeren Versuchung, als vorher, auf die strenge Sparsamkeit, die ihn wieder auf die Beine gebracht haben würde, zu verzichten. Er hat nun in Beziehung auf Bitten um Gefälligkeiten das Eis durchbrochen; er hat es einmal über sich gewinnen können, und nachdem er einmal um etwas gebeten hat, so kostet es ihm verhältnißmäßig weniger Ueberwindung, es wieder thun. Dieses Bitten und Borgen geht fort und je häufiger es geschieht, je schwerer hat es Erfolg, und da A immer unscrupulöser wird, so steigt sein Stolz, die gewöhnliche Zuflucht Derer, die ihre Unabhängigkeit verlieren, und er betrachtet zuletzt jede Weigerung, ihm etwas zu leihen, als eine Beleidigung. B, C und D sehen dann ein, daß sie nicht nur keinen Dank für das, was sie A geliehen haben, sondern eher noch Vorwürfe darüber erhalten, daß sie ihm nicht immer mehr leihen wollen und entziehen ihm endlich ganz ihre Freundschaft. Diejenigen aber, welche den Verlauf der Sache nicht kennen, vielleicht die Geschichte einseitig von A erzählen hören, während B, C und D aus Rücksicht für ihn schweigen, machen allerlei Bemerkungen über Unbeständigkeit in der Freundschaft und über die Art und Weise, wie man unglückliche Schuldner in ihrem Unglück und Elend verläßt.

Das Verlassenwerden von Freunden aber, ob es gleich verdient ist, bringt Den, der sich in Verlegenheit befindet, meistens dahin, daß er sich für einen Verstoßenen hält und sich in rücksichtslosere und schlimmere Dinge einläßt, und oft hat man beobachtet, daß Leute, die sich in solcher Lage befanden, in der thörichsten Weise verschwendeten, was in der That in einer Verstandesverwirrung seinen Grund haben mag. Solche Leute haben einen wahren Widerwillen gegen das Unterlassen unnützer Ausgaben, weil sie dadurch an das Gefühl ihrer bedrängten Lage erinnert werden, und suchen dadurch, daß sie Geld wegwerfen, sich selbst zu betäuben. Das Ende solcher Leute aber muß ein bedauernswerthes seyn, und sie haben eine harte Strafe zu erleiden, denn die Menschen, wie geneigt sie auch immer sind, üble Neigungen mit Nachsicht zu beurtheilen, beurtheilen doch mit Strenge die schlimmen Handlungen, die aus solchen übeln Neigungen entstanden seyn mögen und der „unglückliche Schuldner,"

welcher als solcher bemitleidet wurde, wird mit Verachtung betrachtet werden, wenn er so tief sank als wir es eben geschildert haben.

Es bleibt uns nun noch übrig, ein Wort über Vermächtnisse zu sagen.

Es ist natürlich die Pflicht eines Jeden, der billigerweise seinem gesetzlichen Erben nicht sein ganzes Vermögen hinterlassen kann, in einer oder der andern Weise testamentarisch zu verfügen, und jeder Testator sollte bedenken, daß, wo nicht triftige Gründe obwalten, Jemand zu übergehen, die durch die Gewohnheit von Jahrhunderten genährte Erwartung ein moralisches Recht auf Erbschaft giebt, während sie gleichzeitig dem andern Theile die Pflicht eines Vermächtnisses auferlegt.

Dieser Grundgedanke sollte stets bei der Abfassung von Testamenten festgehalten werden, und man sollte in seinem Testament vor allen andern diejenigen bedenken, welche ein natürliches Recht haben, zu erwarten, daß ihnen Etwas zufallen werde.

Eine getäuschte Erwartung dieser Art muß natürlich die, welche sich dadurch eines Vermögens beraubt sehen, sehr unangenehm berühren und kann auch große Nachtheile für sie herbeiführen, während für diejenigen, denen ganz unerwartet eine Erbschaft zufällt, dies vielleicht ebenso üble Folgen haben mag; denn plötzliches und unerwartetes Reichwerden bewirkt selten das wahre Glück der Menschen, vielmehr trägt es häufig dazu bei, ihre guten Neigungen und Eigenschaften zu unterdrücken, in üble, zu verkehren und sie unglücklich zu machen. Fällt nun gar Jemand eine Erbschaft zu, die ungerechter Weise einem Andern entzogen wurde, so liegt in solchem Besitz ein steter Vorwurf, der nicht hinweggelöscht werden kann.

Aber ein gewisser Theil des Eigenthums, ja selbst das ganze Eigenthum mancher Leute mag von den natürlichen oder gesetzlichen Erben gar nicht beansprucht oder zu erben erwartet werden, und in Beziehung auf solches Eigenthum steht dem Testator unbedingt auch in moralischer Beziehung eine freie Verfügung zu, obgleich diese Freiheit der Verfügung immer durch eine ernstliche Verantwortlichkeit bedingt wird.

Der Testator hat hier zu erwägen, wessen Glück durch diesen Besitz wirklich gefördert werden kann und in wessen Händen derselbe auch Andere glücklich zu machen geeignet ist, und er sollte bei solcher Erwägung darauf Bedacht nehmen, die Lage und Stellung der künftigen Erben nicht ganz und gar umzugestalten, sondern bemüht seyn, ihre Verhältnisse durch das Vermächtniß nur in soweit zu verbessern, als dadurch ihr wahres Glück gefördert wird.

Diese Regel wird leider nicht immer beobachtet, denn Maaß und Ziel sind nicht Jedermanns Sache. Im Gegentheil neigen sich die meisten Menschen, welche ein Testament machen, dahin, an solche Leute Vermächtnisse zu machen, welche schon viel besitzen, und doch wäre es viel richtiger, dahin zu geben, wo es fehlt, und in solcher Weise dahin zu wirken, daß die große Vermögens-Ungleichheit, welche in der Welt besteht, einigermaßen ausgeglichen werde.

Einige Briefe von John Freedley.

John Freedley wurde in der Nähe von Norristown, Montgomery Co., Pa., am 22. Mai 1793 geboren. Er war eine Zeit lang in einer Ziegelei als Ziegelmacher beschäftigt, entschloß sich aber, der „Handarbeit" zu entsagen und „Kopfarbeit" zu versuchen. Er studirte die Rechte, wurde am 16. August 1820 zur Praxis zugelassen und zeichnete sich bald in derselben aus. Seine Kenntniß der deutschen Sprache, sowie seine praktische Geschäftskenntniß verschafften ihm sofort eine ausgedehnte Praxis. Seinen Erwerb und seine Ersparnisse legte er in Grundeigenthum an, das er theils bei Sheriffsverkäufen, theils bei andern öffentlichen und Privatverkäufen acquirirte, und allmählig gewissermaßen ein Landspekulant wurde. Dabei waren seine Einkäufe mit solcher Umsicht und von so richtigem Urtheil geleitet, daß seine Ländereien bald im Werthe beträchtlich stiegen und in einigen Fällen ihm sogar großen Gewinn brachten. Die erste Schätzung seines Vermögens, die er nachher regelmäßig fortsetzte, findet sich in seinem Inventarium vom 1. April 1822 und beläuft sich auf $5680.57.

Im Jahre 1832 oder 33 ließ er sich in das Marmor-Geschäft ein und zog sich allmählig von der juristischen Praxis zurück. Im Jahre 1838 machte er das folgende Memorandum: „Meine Schulden betragen jetzt $50,000 und diese sind in zehn Jahren entstanden. Sie sind eine Folge von zu vielen Unternehmungen, von einer zu großen Begierde, Geschäfte zu machen. Es ist dies ein Fehler, an dem schon viele gescheitert sind, und es ist wunderbar, daß wir, trotzdem wir die Schiffbrüche sehen und die Gefahren kennen, welche mit einem solchen zu großen Eifer verbunden sind, sie dennoch nicht vermeiden. Vor zehn Jahren war ich ein einfacher Sechs pro Cent Mann und hatte bis dahin nie eine Note oder eine Schuldverpflichtung ausgestellt. Ich besaß kein Grundeigenthum; und jetzt bin ich in das andere Extrem gerathen, besitze allenthalben Land und bleibe bei einer Schuldenlast von fünfzigtausend Dollars ruhig."

Die gewöhnlichen Folgen dieses „zu viel Unternehmens" hat auch er in solchen Zeiten, „welche die Taschen der Leute versuchten," empfunden; seine Verluste beliefen sich jedoch nicht über einige Tausend Dollars, aber sie bereiteten ihm eine Zeit der Unruhe und geistigen Abspannung. Im Jahre 1844 oder 45 gab er sein Marmorgeschäft auf, und 1846 wurde er, obgleich zur Whigpartei gehörig, als Abgeordneter des fünften Pennsylvanischen Congreß-Distrikts, der gewöhnlich eine demokratische Majorität von 500—600 Stimmen giebt, zum Congreß gewählt. Im Jahre 1848 wurde er abermals erwählt. Eine Affection der Stimme, wie seine ganze Natur, veranlaßten ihn jedoch, keinen thätigen Antheil an den Debatten jenes stürmischen Körpers zu nehmen, während er in seinen Abstimmungen stets seinem eigenen unabhängigen und unübertroffenen Urtheil folgte. Er starb am

8. Dezember 1851. Er war ein Mann von wohlwollendem Herzen, hohem Verstande, einfachen Sitten und anspruchslosem Wesen.

Die folgenden Briefe und Memoranda haben zwar nicht ein allgemeines Interesse; da jedoch auch sie vieles Lehrreiche und Bedeutungsvolle enthalten, Vieles darin auch auf die heutige Zeit Anwendung findet und Freedley von denen, die ihm nahe standen, in allen den Dingen, über die die Briefe handeln, als eine Autorität betrachtet wird, so glauben wir sie den Lesern dieses Buches nicht vorenthalten zu dürfen.

---

19. März 1848.

Was die Zeiten betrifft, so gestehe ich, daß die Aussichten traurig sind. Die großen Fabriken unseres Landes stehen still oder arbeiten nur sehr wenig. Die Geschäfte scheinen sich einem gänzlichen Stillstande zu nähern, und die verschiedenen Geschäftszweige gleichen beziehungsweise den Gliedern des menschlichen Körpers. Sobald ein Glied gelähmt ist, werden alle übrigen davon berührt. Man irrt sehr, wenn man glaubt, daß Handel und Bauten in dem gewöhnlichen Grade fortgehen werden, wenn die Fabriken, die Hüttenwerke und Maschinenbau-Anstalten still stehen. Eine Lähmung der industriellen Unternehmungen berührt auch die Preise des Eigenthums, des persönlichen sowohl, wie des liegenden, und bewirkt, daß Aktien, welche unter günstigen Umständen $1000 werth waren, zu solcher Zeit nicht mehr als $500 werth sind.

Washington, den 1. Juli 1848.

Aus Ihrem letzten Briefe war nicht zu ersehen, ob Sie den meinigen, welcher das Inserat der Webster-Ländereien enthielt, zu der Zeit, als Sie den Ihrigen schrieben, bereits erhalten hatten oder nicht. Ich möchte sehr gern in Bezug auf jene Ländereien genaue Auskunft haben, um, wenn sich für die Spekulation eine Aussicht bietet, kaufen zu können; zwar glaube ich, daß die Aussichten eines Mannes, der nicht da wohnt, wo die unbesiedelten Ländereien liegen, in denen er spekuliren will, in der Regel nicht so günstig sind, als man zu verbreiten sucht, doch kann man damit bei gehöriger Umsicht und Aufmerksamkeit wohl ein einträgliches Geschäft machen, welches wenigstens 25 pCt. des angelegten Kapitals abwirft. Ich werde Ihnen sagen, auf welche Weise. Es sind jetzt und werden auch noch im kommenden Jahre eine große Anzahl von Land-Warrants feil seyn, welche zu $115—125 pro Stück verkauft werden. Jeder derselben ist gleich $200, wenn man das Land von der Regierung kauft. Mein Plan ist nun der, daß ich, oder Sie und ich, oder Bruder Henry und Sie bei den Landverkäufen gegenwärtig seyn und den wirklichen Ansiedlern das Geld vorschießen sollten, um ihr Land einzulösen oder zu kaufen; den Deed nehmen wir und stellen dagegen eine Verpflichtung aus, des Inhalts, daß bei Zurückzahlung der verabredeten Summe der Deed auf den Settler über-

tragen werden soll. Jeder Land-Warrant ist bei Operationen dieser Art gleich $200, und die Ansiedler geben auf zwei bis drei Jahre gern 12 oder 15 pCt. Auf diese Weise würden $115, die man für den Warrant zahlt, in drei Jahren $300 oder in vier Jahren vielleicht $400 eintragen. Ich hatte Gelegenheit, mich über diesen Gegenstand auf's Beste zu informiren. Die beiden neuen Mitglieder von Wisconsin sind unsere Tischgenossen. Der Eine derselben, Herr Lynde, ist ein Jurist und spricht sehr entmuthigend von den Capitalanlagen in abgelegenen Ländereien; er sagt, es ist die unsicherste und uneinträglichste Anlage, die Jemand machen kann, und erfordern eine beständige Bewachung, wenn man sein Land nicht verlieren wolle. Wenn sich Bauholz darauf befindet, so wird es gestohlen. Die Stimmung des Volkes ist gegen nicht dort ansäßige Landbesitzer, und sucht solche Ländereien mit hohen Steuern zu belasten; der Steuer-Einnehmer kümmert sich nicht um den Eigenthümer, sondern dieser muß nach der Office kommen und bezahlen oder sein Land wird Knall und Fall für die Steuern verkauft, und selbst wenn der Eigenthümer oder sein Agent die Steuern pünktlich bezahlt, so wird sein Land dennoch manchmal in Folge der Nachlässigkeit des Beamten, der die Zahlung zu notiren versäumte, verkauft. Er sagt ferner, daß Hypotheken von neuen Ansieblern zur Sicherung von bezahlten oder geliehenen Geldern eben so unsicher sind und dieselbe Vorsicht erfordern; daß, wenn der nicht dort ansäßige Gläubiger kommt, um nach der Sicherheit seines vorgeschossenen Geldes zu sehen, er vielleicht findet, daß der Settler das Land für die Steuern hat verkaufen lassen, vielleicht blos in der Absicht, um die Hypothek, die darauf ruhte, los zu werden. Das andere Mitglied, Dr Darling, aber sagt, daß man jetzt Kapitalien in Land anlegen könne, die jährlich 25 bis 100 pCt. einbringen würden, wobei er indessen zugiebt, daß Vorsicht und Aufmerksamkeit nöthig sind. Er ist ein schlauer und umsichtiger Yankee, der seine Sache versteht. Er und sein Sohn haben eine Office und ihr Geschäft ist von der eben beschriebenen Art. Ich glaube, ihre Office befindet sich zu Fond du Lac, am Winnebago See. Sie halten sich einen Vermesser, der sich nach guten Lokalitäten umsieht, haben Karten der Vermessungen und halten sich ein Register über alle verkaufte oder mit Preemption belegte Ländereien, die sie auf den Karten verzeichnen, so daß sie jeder Zeit wissen, welche Richtung der Strom der Ansiedler einschlägt und welche Strecken am schnellsten im Werthe steigen. Ebenso kaufen und verkaufen sie jene Land-Warrants. Dr. Darling, welcher hier lebt, kauft dieselben zu $118 und schickt sie an seinen Sohn, der sie zu $175—180 verkauft, und ich denke, er sagte mir, daß jeden Tag durchschnittlich einer verkauft wird, so daß also diese Herren auf diese Weise ein sehr gutes Geschäft machen. Aus den hier angeführten Gründen würde ich mich nur in der oben angegebenen Weise bei diesem Geschäft betheiligen. Ob es aber überhaupt der Mühe lohnt, darauf einzugehen, ist eine Frage, deren Beantwortung ich Ihnen überlasse.

An E. T. F.

J. Fr.

Reed House, Erie, Pa., 29. Juli 1849.

Mein letzter Brief an Sie war, wie ich glaube, von Cleveland datirt und enthielt den Wunsch, daß Sie mir nach Chicago schreiben möchten, welche Stadt ich im Verlauf meiner Reise zu erreichen hoffte. Von Cleveland ging ich nach Detroit und von dort nach Sault St. Marie, wo ich mich an Weißfischen und Forellen delectirte. Bei meinem Aufenthalte daselbst gewahrte ich, daß ich die äußerste Grenze der Civilisation erreicht hatte. Ich sah die Indianer in ihren Wigwams und sah sie in ihren Canoes die Flüsse befahren. Nach einem Aufenthalt von zwei Tagen daselbst begab ich mich nach Mackinaw, wo ich abermals mit Fischen aus jenen Gewässern tractirt wurde, und von hier ging ich nach Green Bay. Hierauf verließ ich jene Gegend mit einer praktischen Kenntniß des Zustandes derselben. Ich ging den Fox River hinauf nach Neenah am Winnebago See, wo ich abermals ein Dampfboot nahm und über Oshkosch nach Fond du Lac ging. Hier verkaufte ich meine neun Land-Warrants, die ich dem Dr. Darling übergeben hatte, um sie für mich zu lociren. Er bewilligte mir 25 pCt. pro Anno für das angelegte Kapital, von der Zeit an gerechnet, da er die Warrants empfing, bis zur Bezahlung des Geldes, welche in achtzehn Monaten vom Empfang der Warrants an gerechnet stattfinden wird. Als das Geschäft abgeschlossen war und er mir seine Noten gegeben hatte, sagte er mir, daß er $1000 dabei verdiene und das Geld in Händen haben würde, ehe die Noten fällig würden. Ich bin überzeugt, daß er so viel verdienen wird, denn er war eben im Begriff, einen der Tracte für $2.50 per Acker zu verkaufen, während ihm derselbe nur etwa 90 Cents kostet. Aber mir ist's recht. Ich verdiene genug dabei und gönne ihm seinen Gewinn. Ich habe gefunden, daß in Wisconsin ohne Schwierigkeit größere Summen zu 15—18 pCt. und kleinere zu 25—50 pCt. sicher angelegt werden können. Ein junger Mann kam im letzten Frühjahr mit $3000 aus dem Osten hier an, und mit Hülfe des Dr. Darling gelang es ihm, die ganze Summe zu 40 pCt. anzulegen. Ich denke, ich werde meine Lots in Norristown verkaufen, um das Geld im Westen anzulegen.

Als ich Fond du Lac verlassen hatte, ging ich durch das Innere von Wisconsin per Stage nach Watertown und von da nach Milwaukie. Wisconsin entspricht ganz meinen Erwartungen in Beziehung auf Fruchtbarkeit und als ein Ackerbau treibendes Land, aber es ist kein Land, um durch Ackerbau reich zu werden. Von Milwaukie ging ich nach Chicago, wo ich zwei Briefe vorfand, aber bedauerte, keinen von Ihnen darunter zu finden. Da ich aus den Zeitungen ersehen hatte, daß die Cholera in Cincinnati und St. Louis im Abnehmen begriffen war, so dachte ich über Iowa und Cincinnati zurückzukehren, wollte mich aber nicht eher entschließen, bis ich von Ihnen hören würde. Da dies aber nicht geschah, beschloß ich, über hier nach Hause zurückzukehren. Die Cholera herrscht sehr in den Städten an den Seen. Sie war in Milwaukie, Chicago und Cleveland, und in Sandusky, besonders in der eben beendeten Woche, sehr heftig. Bei einer Bevölkerung von 5000 Einwohnern waren am letzten Montag, wo sie ausbrach, sechs und dreißig Todes-

fälle vorgekommen. Dies brachte einen panischen Schrecken hervor und die Leute flohen. Am Dienstag waren über zwanzig Todte und am Mittwoch weniger. Wie erzählt wird, flohen sämmtliche Einwohner bis auf 300; und viele wurden noch auf der Flucht von der Krankheit ergriffen und starben. Nicht so schlimm war es in Cincinnati und St. Louis. Ich freue mich, daß ich nicht in Sandusky war.

Ich habe jetzt die Absicht, meine Freunde und Bekannte in Greensburg, Pa., noch einmal zu besuchen, ehe ich nach Norristown zurückkehre. Schreiben Sie mir gefälligst nach diesem Orte und theilen Sie mir alle Neuigkeiten und Ideen mit.

Ihr ergebener

An E. T. F. J. Fr.

An einen talentvollen jungen Advokaten, als er nach dem Westen ging.

23. Mai 1850.

Ich finde, daß Sie noch immer entschlossen sind, Norristown zu verlassen und ersehe aus Ihrem Briefe, daß Ihre Meinung sich zu Gunsten unseres Westens bestimmt hat. Vielleicht haben Sie Recht. Es ist am Ende nur ein Spiel des Zufalls; heute sind vielleicht die Aussichten für eine Gegend sehr günstig, und ehe Sie dort ankommen, ist es vielleicht wieder ganz anders. Sie müssen also das Beste von der Zukunft hoffen und sich Ihre Hütte da bauen, wo die Aussichten Ihnen am günstigsten erscheinen. Aber ich rufe Ihnen zu:

„Nicht immer hoff' auf Sonnenschein,
Auch Sturm und Regen bricht herein!"

Trotzen Sie dem Sturm, und wenn das Glück Ihnen in den Weg kommt, so fassen Sie es beim Schopf; so werden Sie, wohin Sie auch immer gehen mögen, nur wenig zu fürchten haben.

Es ist wahr, das Geld ist im Westen knapp, und dies rührt theilweise von der Sucht her, nach Californien auszuwandern; allein diese Ursache wird für dieses Jahr bald vorüber seyn oder sie ist vielleicht jetzt schon vorüber, obgleich die Broker und Privatbankiers fortfahren, hohe Disconte zu berechnen. Doch das ist einmal so im Geschäft der Broker und Bankiers; unser Geschäft ist's nicht, und wenn nicht ganz besondere Umstände einträten, so würden wir ein solches Geschäft auch nicht haben wollen. Was nun das Ausleihen von kleinen Summen auf Land gegen Sicherheit betrifft, wie wir es besprachen, so erfordert das große Wachsamkeit, richtiges Urtheil und beständige Aufmerksamkeit, und dies läßt sich mit Ihrem Berufe sehr wohl vereinigen und könnte klein angefangen werden, d. h. es würde Anfangs kein großes Kapital erfordern. Wo Sie auch immer im Westen Ihren Wohnsitz aufschlagen mögen, ich authorisire Sie hiermit, einige Tausend Dollars auf diese Weise zu ziehen.

An B. M. B.

---

24. Juni 1850.

Ihr Geehrtes vom 8. d. M. habe ich richtig empfangen und sende Ihnen hiermit einen Artikel aus dem heutigen „National Intelligencer" über Central-Amerika, der mich ungemein interessirt. Er enthält höchst wichtige Mittheilungen. Man wird fast geblendet von dem Gedanken, einige Tausend Acker Mahagony-Wald oder eine jener Farmen in den Ebenen Nicaragua's mit 10—40,000 Stück Rindvieh, die dort weiden, zu erwischen und dann pennsylvanische Farmer dort anzusiedeln. Denn ich sage Ihnen, in wenig Jahren wird jenes Land von Amerikanern überfüllt seyn; schon jetzt ziehen sie in Schaaren dahin. Ebenso verführerisch ist der Gedanke, ein Paar Acker Land auf der Insel Mazanilla in der Navy Bay zu haben, im Falle dieselbe der östliche Endpunkt der Panama-Eisenbahn werden sollte; — der Reichthum der Wälder, der Bergwerke und des Bodens, Alles vereinigt sich, um ihr über jedes andere bis jetzt bekannte Land Vorzüge einzuräumen, Californien selbst nicht ausgenommen. Auch das Klima wird als ein sehr gesundes geschildert. Ich habe Briefe von einem jungen Manne, der mit mir befreundet ist und im vergangenen Sommer auf seiner Reise nach Californien dort war und einige Monate in Central-Amerika aufgehalten wurde. Er schreibt mir, daß das dortige Klima nicht allein das köstlichste, sondern auch das gesundeste in der ganzen Welt ist. Die Lebensbedürfnisse sind überaus billig: Orangen und Bananen einen Schilling das Hundert, Eier zwei Cents das Dutzend ꝛc. Auch scheint die Regierung geneigt zu seyn, in einzelnen Fällen große Strecken Land zur Ansiedlung oder Colonisation kostenfrei herzugeben. Allein der Hauptzweck würde das Geschäft seyn, das wir dort einzurichten beabsichtigen. Die Natur und Ausdehnung desselben müßte nach vorhergegangener vollständiger und sorgfältiger Prüfung alles Dessen, was dazu erforderlich ist, bestimmt werden. Es scheint mir das Beste zu seyn, im kleinen Maßstabe anzufangen und stufenweise es weiter auszudehnen. Ich wünsche mich dazu mit Ihnen zu verbinden und möchte, daß Sie Anfangs October dorthin gehen, um Alles genau zu prüfen. Ich weiß, Sie haben die nöthige Kenntniß und Umsicht dazu und vertraue daher Ihrem Urtheile vollständig. Ich selbst kann im ersten Jahre nach und nach, wie es nöthig seyn mag, $30,000 einschießen, und schlage vor, daß Sie in derselben Zeit $20,000 einschießen, womit wir mit Hinzurechnung Ihrer Dienstleistungen gleichstehen würden. Und um Alles für beide Theile gleich befriedigend zu haben, so müßte jede Anlage, jedes Geschäft für gemeinschaftliche Rechnung gehen. Ich werde hier auf meinem Posten bis zum 4. März verweilen müssen, wo ich dann freie Hand zu haben glaube, um mich ebenfalls persönlich an dem Geschäfte zu betheiligen. Nach meiner Meinung würde dasselbe der Art seyn, daß wir Bankier- und Wechsel-Geschäfte machen, Geld auf kurze Zeit ausleihen und sonst spekuliren, je nachdem sich passende Gelegenheiten dazu darbieten; kurz unsere Aufgabe würde seyn, mit allen erlaubten Mitteln Geld zu verdienen, und daher muß unser erstes Streben darauf gerichtet seyn, uns in Beziehung auf Kapital und Rechtschaffenheit ein gutes Renommée zu sichern.

Es wird für Sie nothwendig seyn, sich mit dem Spanischen vertraut zu machen, so daß Sie es sprechen und schreiben können. Auch müssen Sie einen Paß, sowie einen Empfehlungsbrief von einem katholischen Bischof haben, der Ihnen große Dienste leisten wird und beinahe unentbehrlich ist.

Der geologische Bericht über Wisconsin und Iowa, von Dr. Owen, ist noch nicht erschienen, wenigstens habe ich ihn noch nicht gesehen. Ich denke, es wurden neulich 5000 Exemplare davon zum Druck beordert, die aber in drei bis vier Wochen vergriffen seyn würden. Ich werde nicht unterlassen, Ihnen ein Exemplar davon zu übersenden, sobald er erscheint.

Ich verbleibe ꝛc.

J. Fr.

Washington, 24. August 1850.

Bei meiner Rückkehr nach dieser Stadt am verflossenen Montag von einem kurzen Besuch zu Hause erhielt ich Ihren Brief vom 4. d. M. aus Harrodsburg. Ohne Zweifel haben Sie einen interessanten Streifzug gemacht, dabei aber auch manche Beschwerden gehabt, wie es so zu den gewöhnlichen Erlebnissen einer Reise gehört. Ich für meine Person wünsche sehr, eine Reise durch die südlichen Staaten zu machen, und besonders die Kalkstein-Thäler und Regionen von Alabama, Georgia, North Carolina und Tennessee zu besuchen und die dortigen Lager von Marmor und Eisen, sowie ihre Kohlendistrikte und Wasserkräfte in Augenschein zu nehmen. Ich habe die Ueberzeugung, daß das obere oder westliche Georgia und Alabama bessere Lokalitäten für alle Arten von Fabriken darbietet, als die östlichen Staaten oder Pennsylvanien. Dort würden sich der Webstuhl und die Spindel mit dem Anbau der Baumwolle vereinigen und Pflug, Webstuhl und Ambos würden dann neben einander stehen.

Nach Ihrem vorigen Briefe scheinen Sie nicht große Lust zu haben, nach Central-Amerika oder Californien zu gehen, und ich gestehe Ihnen, daß eine nähere Ueberlegung und vor Kurzem erhaltene Nachrichten meinen Eifer in dieser Angelegenheit auch bedeutend abgekühlt haben. Man müßte sich dort doch manche persönliche Bequemlichkeiten versagen, wenn die Aussichten auf Gelderwerb auch noch so günstig wären, wie ich zuerst glaubte. Um aufrichtig zu seyn, so mahnt mich mein vorgerücktes Alter und die Wirkung, welche Unruhe und Besorgniß auf mein Gemüth ausüben, daß es für mich doch wohl besser ist, den Rest meiner Tage unter meinen Freunden in Ruhe zu verleben, befreit von den Mühseligkeiten und Sorgen des Geschäftslebens. Dies würde ich nirgends besser können, als in Philadelphia oder Norristown. Allerdings giebt es andere Orte, wo ich meine Kapitalien etwas vortheilhafter anlegen könnte, wo Geld höhere Zinsen bringt; allein ich glaube kaum, daß dies bei meinen Vermögensverhältnissen mich bestimmen darf. Zu-

Chicago und Milwaukie könnte ich permanent und sicher Gelder zu 10 bis 18 pCt. anlegen, und im verflossenen Frühjahr hatte ich auch wirklich die Absicht, dort solche Capitalanlagen zu machen, jedoch bin ich bis jetzt noch nicht entschlossen, ob und wenn ich es thun werde, und Eins und das Andere mahnt mich, mich nicht mehr mit der Vergrößerung meines Vermögens zu quälen. Sie werden also hieraus ersehen, daß ich noch nicht im Stande bin, Ihnen über ein künftiges Geschäft einen bestimmten Vorschlag zu machen.

An E. T. F.

J. F.

Freedley über die Tarif-Frage.

Das Folgende ist ein Auszug Freedley's Rede an die „Wähler des fünften Pennsylvanischen Congreß-Distrikts," in welcher er seine Ansichten über die Tarif-Frage aussprach.

27. September 1848.

Die Hungersnoth, welche im vorigen Jahre in Europa herrschte, hat die Uebelstände, welche von einer Aufhebung der Schutzzölle vorhergesagt wurden, auf eine Zeit lang noch abgewendet und den Freunden des Freihandels einen vorübergehenden Triumph verschafft. Doch dies ist vorüber, und während es dazu diente, die vorausgesagten Uebelstände zu vertagen, hat es den Contrast nur um so deutlicher hervorgehoben. Die Hungersnoth vom vorigen Jahre in Europa setzte uns in den Stand, Brodstoffe und Vorräthe bis zu einem Betrage von nahe an vierzig Millionen auszuführen und stellte die Handels-Balance zu unsern Gunsten, so daß geprägtes Geld Millionenweise in unser Land floß, wodurch jeder Industriezweig zu neuer Thätigkeit angespornt wurde. Dieser Export wird im laufenden Jahre nicht ein Siebentheil dieser Höhe erreichen und zwar zu Preisen, welche kaum die Fracht decken, während der Import in einem eben so ausgedehnten Maaße stattfindet, wie im vorigen Jahre und daher nicht nur die Balance vom letzten Jahre absorbirt, sondern auch noch einen Saldo von einigen dreißig Millionen zu unserm Nachtheile ergiebt, der in Metall bezahlt werden muß. Dieser übermäßige Import dauert noch immer fort und wird unter dem jetzigen Zoll-System so lange fortdauern, wie noch ein Dollar aus dem Lande herausgepreßt werden kann, um dafür zu bezahlen. Ich habe gelesen, daß der Import allein im Hafen von New-York in der letzten Woche zwei Millionen fünf mal hundert tausend Dollars überstieg, während der Export ein Drittel dieser Summe nicht übersteigt.

Die Noth, welche in Europa herrscht, hat die Höhe der Consumption und der Preise dort herabgesetzt und läßt den Markt daselbst überladen und gedrückt. Der Fabrikant, um die nöthigen Mittel zu beschaffen, schickt seine Waaren lieber nach außerhalb und opfert sie auf fremden Märkten, ehe er die Preise zu Hause zu sehr herabsetzt. Daher kommt es, daß so viele Waaren herüber kommen und oftmals weit unter dem Kostenpreise verkauft werden. Dies bewirkt nun wieder, daß die hiesigen Fabrikanten keine Bestellungen erhalten und daß die Arbeiter in einem sehr wichtigen Industriezweige außer Beschäftigung kommen. Es ist dies der Grund, daß gegenwärtig die Geschäfte so plötzlich in's Stocken gerathen und ein so großer Geldmangel fühlbar geworden ist. Die Klagen der Farmer, der Handwerker, der Geschäftsleute und der Arbeiter, die täglich, ja stündlich an unser Ohr tönen, erinnern uns fortwährend an die Veränderung, die innerhalb einiger Monate Statt gefunden hat. Das blühende Geschäft der verflossenen Jahreszeit ist verschwunden — und warum? Weil unser Land mit fremden Erzeugnissen überschwemmt ist, die mit uns in Concurrenz treten, unsere eigenen verdrängen und so den producirenden Theil unserer Bürger ihrer gewohnten Arbeit und der Subsistenzmittel berauben. Gegen dieses Uebel giebt es kein anderes Heilmittel, als den Schutzzoll. Der gegenwärtige Zoll gleicht kaum die Differenz zwischen den Arbeitspreisen hier und in Europa aus. Es ist daher der Fabrikant sowohl wie der Arbeiter der Gnade der auswärtigen Kapitalisten überlassen, denn die Kosten des Transports über den atlantischen Ocean sind kein Schutz für uns und lassen sich kaum mit einem Land-Transport von fünfzig Meilen in unsrem Lande vergleichen.

Es muß zugegeben werden, daß in unserm Lande die Lage der arbeitenden Klassen bedeutend besser ist, als in Europa; sie erhalten bessere Preise für ihre Arbeit und verschaffen sich daher auch mehr Bequemlichkeiten des Lebens. Ebenso herrscht hier ein höherer Zinsfuß als in Europa, und daher können in Europa die Waaren bedeutend billiger angefertigt werden, als hier zu Lande. Wie sollen wir nun diesem großen Vortheil der europäischen Fabrikanten die Waage halten, um einige Sicherheit für das Kapital zu erhalten, welches in hiesigen Fabrik-Etablissements angelegt ist? Die Gegner des Schutzzolls führen an, daß man die Arbeitslöhne nach dem europäischen Muster herabsetzen müsse. Ist dies ausführbar, ist es wünschenswerth? Millionen antworten einstimmig „nein!“ und man würde Demjenigen, der einen solchen Vorschlag machte, der Infamie beschuldigen. Der einzige mögliche Weg ist daher, jenes Kapital durch einen Import-Zoll zu sichern, durch einen wirklichen Schutz-Zoll, was dann zur Folge haben würde, daß in unsern eigenen Fabriken und Werkstätten, durch unsere eigenen Handwerker und Arbeiter diejenigen Waaren angefertigt würden, deren wir zu unserer Consumption bedürfen. Nur eine solche Politik kann unser Land zum Wohlstand führen und es wahrhaft unabhängig machen.

Unwahr ist es, daß ein Schutzzoll dem Consumenten zur Last fällt. Die gesammte Erfahrung beweist, daß es eine irrthümliche Meinung ist, daß ein

Schutz-Zoll den regelmäßigen Preis von Waaren, die auf diese Weise geschützt werden, erhöht. Er schützt nur den hiesigen Producenten gegen plötzliche große Einfuhr von einem auswärtigen überfüllten Markt und macht also sein Geschäft sicherer. Diese Sicherheit lockt die Concurrenz an, und diese liefert nach einiger Zeit den Artikel dem Consumenten zu einem billigeren Preise, als er den fremden Artikel haben würde, wenn kein Schutz-Zoll bestände. Wenn ein Kaufmann sich entschließt, eine Bestellung auf Waaren zu machen, so wird er den Zoll in Betracht ziehen, den er dafür zu bezahlen hat, und nachdem er sie bestellt und eine Ladung auf fremde Rechnung empfangen hat, bringt er sie in den Markt und verkauft sie zu dem Preise, den sie dann werth sind, ohne Rücksicht auf den Zoll, den er gezahlt hat, zu nehmen. Ist der Artikel nun gerade hoch im Preise, so macht er Nutzen daran; ist aber Ueberfluß davon vorhanden und der Preis niedrig, so hat er Verlust. Der Preis einer jeden Waare richtet sich nach dem Vorrath und Bedarf. Die Verschiedenheit des Preises von Waaren derselben Gattung und unter demselben Zollsatz, wird den aufmerksamen Beobachter überzeugen, daß die Kosten des Imports oder die Höhe des bezahlten Zolles nur von geringem Einfluß auf die Regulirung des Preises sind, zu welchem sie verkauft werden.

Aber gesetzt auch, wir geben der Erörterung halber zu, daß ein Schutz-Zoll den Preis der Waaren bis zum Betrage des Schutzes erhöhe, so erfordert dennoch die Wohlfahrt des ganzen Volkes und das Interesse des ganzen Landes die Annahme dieser Politik. Ich behaupte, daß es nie ein wahrhaft unabhängiges und glückliches Land gegeben hat, das nicht seinen eigenen Gewerbsfleiß in Schutz genommen hätte. Selbst unser eigenes Land befand sich stets dann am glücklichsten, wenn es Schutz-Zoll hatte. Es würde zum Wohle aller Klassen gereichen, wenn unsere Industrie-Zweige vermehrt würden; Einer hilft dann dem Andern aus, und das Gedeihen des einen Zweiges verleiht dem andern Hülfe und Unterstützung. Der Handwerker, der Fabrikant und der Künstler sind die sichern Kunden des Farmers. Wenn man daher das Geschäft dieser erweitert, so befördert man in demselben Verhältnisse den Markt und das Gedeihen des Farmers, und drückt oder zerstört man diese Erwerbszweige, so verletzt oder zerstört man in demselben Maaße seinen Absatz. Eine Politik, welche darauf gerichtet ist, dem Farmer gute Preise und einen beständigen Markt zu sichern, führt zu seinem Gedeihen, und im Wohlstand wird er sich wenig darum kümmern, ob er sechs oder acht Cents für eine Yard Kattun bezahlt, die seine Familie nöthig hat, oder ob er fünf oder vier Cents für das Pfund Eisen giebt, das er braucht. Es ist daher widersinnig und unwahr, zu behaupten, daß eine Steuer, welche dazu dient, den Fabrikanten zu schützen und zu sichern, eine Last für den Farmer ist.

Die Industrie eines Landes besteht theilweise aus dem Ackerbauer, dem Fabrikanten und dem Handwerker. Jeder Zweig ist in einem gewissen Maaße von dem andern abhängig, sowie auch einer den andern unterstützt und ihm beisteht. Ist der Fabrikant in einem gedeihlichen Zustande, so theilt sich dies auch dem Handwerker

und Farmer mit. Ist das Geschäft des Arbeitgebers ein blühendes und einträgliches, so hat der Arbeiter auch vollauf zu thun und erhält guten Lohn; wenn aber ein Geschäft dem Arbeitgeber nichts einbringt, so wird der Arbeiter bald seine Abhängigkeit fühlen, arbeitslos seyn und keine Mittel zu seinem Lebensunterhalt besitzen. Daraus sehen wir also, daß nicht der Kapitalist allein durch den Schutz-Zoll Vortheil hat, wie durch die brittische Presse in Handelsstädten oft behauptet worden ist, sondern jeder Mann, jede Frau und jedes Kind, die abhängig von ihrer Hände Arbeit sind, haben Gewinn davon.

Um übrigens die Richtigkeit des hier angeführten Satzes zu beweisen, fordere ich meine Mitbürger auf, auf das Jahr 1842 zurückzublicken, wo das Schutzzoll-Gesetz angenommen wurde, und den Zustand der industriellen Klassen und Geschäfte jenes Jahres mit 1847 zu vergleichen, wo dieses Gesetz erst etwas über vier Jahre in Kraft war und den Kontrast zu betrachten. Wie viele Sitze der Industrie sind in jener Zeit entstanden? Wie haben sich Eure Städte und Flecken vergrößert? und welche Absatzquellen sind in Folge hiervon für die Produkte des Farmers entstanden? Wie viele Arbeiter haben sich in jener Zeit wohl eingerichtete und behagliche Wohnungen als Eigenthum erworben? — man frage sie, ob durch den Schutz-Zoll nur der Kapitalist und der Arbeitgeber gewonnen haben? — Um den Gegenstand des Schutz-Zolls dem Verständnisse Einzelner klarer zu machen und durch Beispiele zu erläutern, bemerke ich, daß in meinem Congreß-Distrikt vielleicht dreißig Wollen- und Baumwollen-Fabriken sind, deren jede von sechszig bis vierhundert Arbeiter beschäftigt, und vielleicht eine gleiche Anzahl von Schmelzöfen, Schmieden, Walzwerken und Gießereien, deren jede von zwanzig bis hundert Arbeiter beschäftigt.

Es ist mir gelungen, einen Bericht über den Betrieb einer dieser Baumwollen-Fabriken zu erhalten, aus dem hervorgeht, daß in dieser einen Anstalt alle vier Wochen als Arbeitslohn die bedeutende Summe von durchschnittlich $6100 ausgezahlt wird, was jährlich ungefähr $75,000 beträgt, die von den Arbeitern wieder als Miethe an den Besitzer, oder an den Storehalter, die Marktleute, den Handwerker und Handelsmann zurückfließen. In ihren Verzweigungen unterhält also diese Summe das Geschäft und gewährt den Lebensunterhalt von wenigstens einer vierfach so großen Anzahl von Arbeitern, als denen es ausgezahlt wurde und fließt also zuletzt zum größten Theile in den Beutel des Farmers für seine Produkte. Für Kohlen wird dort jährlich die Summe von $8337 bezahlt, was wieder dem Gruben-Arbeiter, dem Bootführer, dem Schiffbauer und Maschinisten Beschäftigung und Unterhalt giebt und also schließlich ebenfalls in die Tasche des Farmers fließt. Die andern Ausgaben sind für Oel, Mehl, für Transport der Baumwolle und fabrizirten Waare und für zufällige Ausgaben, und betragen im Laufe eines Jahres zusammen $94,298,71! Dies ist nur eine von fünfzig oder sechszig Anstalten, die in diesem Congreß-Distrikt liegen, wie ich schon erwähnt habe, und deren jede durch die Beschäftigung, die sie gewährt, einen eben so wohlthätigen Einfluß auf ihre Nach-

barschaft ausübt. — Wir wollen nun den Fall annehmen, daß die Politik unserer Regierung dem europäischen Fabrikanten erlaubte, unsere Märkte mit Waaren von gleicher Beschaffenheit zu überfluthen, und den Bedarf zu niedrigern Preisen zu liefern, als unser Fabrikant sie stellen kann, so wird er gezwungen seine Fabrik still stehen zu lassen. Was würde aber die Folge hiervon seyn? Diese vierhundert Arbeiter würden ihre Beschäftigung verlieren und ihrer Subsistenzmittel beraubt werden. Die Häuser, die sie jetzt bewohnen, würden verödet stehen, und sie würden sich genöthigt sehen, in andern Zweigen Beschäftigung zu suchen. Jeder Industriezweig in der ganzen Nachbarschaft würde gelähmt werden, Grundstücke und Preise würden sinken, der Verschuldete würde bankerott werden und der Arme würde keine Hülfe finden. Allein diese Wirkung auf die nächste Umgegend einer stillstehenden Fabrik ist nur das Spiegelbild des allgemeinen Drucks, der auf das ganze Land ausgeübt wird, wenn dessen Fabrik-Interessen durch übermäßigen Import gelähmt werden. Bankerott und allgemeine Noth sind stets die Folgen gewesen und werden es auch ferner seyn. Dies, Mitbürger, ist kein Phantasiebild, sondern es ist einfacher gesunder Menschenverstand, es ist Ursache und Wirkung. — Der Beschäftiger und der Beschäftigte, der Eigenthümer und der Arbeiter, hängen gegenseitig von einander ab, und in den meisten Fällen ist das Glück des Einen auch das Glück des Andern. Man nehme dem Fleiß seine Beschäftigung und man wird dem Arbeiter sein Brod nehmen. Man verringere den Arbeitslohn, und man wird die arbeitende Klasse ihres Ueberflusses und vielleicht selbst ihrer Lebensbequemlichkeiten berauben. Man nehme dem Arbeitgeber den Gewinn den sein Geschäft ihm abwirft, und man wird ihn zwingen, seine Ausgaben zu beschränken, indem er den Arbeitslohn herabsetzt, zuletzt vielleicht ganz mit der Arbeit in seiner Fabrik aufhört und so den Markt seinem auswärtigen Concurrenten überläßt.

Erlauben Sie mir nun die Frage: wer ist denn durch diese Freihandels-Politik im Vortheil? Wenn die Wirkung derselben darin bestehen soll, das Geschäft des Fabrikanten zu zerstören, oder die Arbeit unseres Landes durch eine Concurrenz mit der Armen-Arbeit von Europa zu beschränken; wenn ihr Zweck dahin geht, jene Wohlfahrt, jenes Vorwärtsstreben, welches wir seit der Einführung des Zoll-Gesetzes von 1842, allenthalben in unserm blühenden Staate, besonders aber in dem herrlichen Thale des Schuylkill gewahren, zu hemmen oder zu stören; wenn dieselbe den Farmer seiner einheimischen Märkte berauben, seinen Kunden das Kaufen und Bezahlen unmöglich machen und folglich den Werth seines Landes und Alles dessen, was er zu verkaufen hat, erniedrigen soll; wenn endlich sich ihre Wirkung dadurch äußern soll, daß unsere Märkte mit den Produkten fremder Werkstätten überfüllt und somit unsere eigenen Arbeiter außer Beschäftigung kommen, oder wenn sie gezwungen werden sollen, zu so niedrigen Löhnen zu arbeiten, daß sie kaum ihr Leben fristen können: — dann frage ich, wo sind ihre Wohlthaten, ihre Vorzüge? Für den Mann, der von den Zinsen seines Kapitals lebt, und für den Beamten, der von seinem Gehalt oder seinen Emolumenten lebt, mag sie eine Wohlthat sein

insofern sie die Sachen billiger macht. Ebenso mag sie den Jobbern und Agenten fremder Häuser Gelegenheit zu einer Vergrößerung ihres Geschäfts geben. Aber außer diesen kenne ich keinen Industriezweig oder keine Volksklasse, für welche eine solche Politik eine Wohlthat wäre. Und dennoch finden wir Farmer und Arbeiter, die nie weder ein Amt suchen noch es erhalten werden, welche diejenigen, die einer so verderblichen Politik das Wort reden und sie sogar vertheidigen, noch unterstützen.

Ueber Kapitalsanlagen in Grundeigenthum.

Ein Brief von J. W. Scott.

Es ist ein charakteristisches Kennzeichen des Yankee's, daß er in reiferen Jahren mit seiner Heimath und seinen alten Verbindungen unzufrieden wird und weiter zieht; und noch sonderbarer ist es, daß er in seiner neuen Stellung Verluste und Mühseligkeiten zufrieden und fröhlich erträgt, die er in seiner frühern Heimath für unerträglich gehalten hätte. Zuweilen thut er wohl daran, eine solche Veränderung vorzunehmen, zuweilen aber hat er auch Grund, das bekannte Lied: home, sweet home anzustimmen, je nachdem es sich eben fügt. Wer im Begriffe steht, sich eine neue Heimath zu suchen, sollte sich die Frage vorlegen, die ein alter Advokat einem Vater vorlegte, welcher wünschte, daß sein Sohn die Rechte studire. „Kann Ihr Sohn auch Sägespäne ohne Butter essen?"—dann sollte er auch Mittel genug haben, um sich an seinem neuen Bestimmungsort aufzuhalten, so lange es ihm gefällt, und wenn es ihm nicht behagt, wieder zurückkehren zu können; und endlich sollte er sich folgende Frage genügend beantworten: „was soll ich machen, wenn das, worauf ich jetzt rechne, gegen meine Erwartung ausschlägt?" Es ist sicherlich die größte Thorheit, die ein junger Mann, der wenig Mittel hat, begehen kann, eine gute Stellung aufzugeben, um nach den großen Städten des Südens oder Westens zu gehen und dort eine bessere zu suchen. Man nimmt an, daß im vergangenen Winter über 8000 Leute in New-Orleans waren, welche Stellen suchten. Sehr zweifelhaft ist es, ob ein Mann, der das reifere Alter erreicht hat, wohl daran thut, sich von seinen alten Verbindungen zu trennen und nach andern Orten zu gehen, um sein Glück zu machen. Allein einem jungen Mann von gesundem Körper und mit einigem Kapital, bieten die neuern Staaten ohne Zweifel viel günstigere Gelegenheiten, seine Fähigkeiten und Mittel geltend zu machen, als die älteren, und dem Kapitalisten bieten sie jeden-

falls viele Anziehungspunkte. Alles hängt jedoch von der Wahl der Gegend ab und eine zuverlässige und sichere Auskunft über diesen Punkt ist von großem Werthe.

Hr. J. W. Scott, dessen in jeder Beziehung gründliche Kenntnisse der westlichen Staaten, ihn zu einer Autorität machen, giebt über diesen Gegenstand in den folgenden Mittheilungen sehr werthvolle Belehrungen.

Adrian, Mich., 2. Febr. 1852.

Geehrter Herr!

Ihre Zeilen vom 9. Januar erhielt ich, nachdem sie lange unterwegs gewesen waren, was Ihnen als ein Beispiel für die Langsamkeit der Posten hierher während des Winters gelten mag.

Ich würde im Stande seyn Ihnen bestimmter sagen zu können, ob Ihnen meine Erfahrung und Kenntniß für Ihren Zweck etwas nützen kann, wenn Sie genauer angegeben hätten, über welchen Zweig Sie Mittheilungen von mir wünschen. Mein Steckenpferd ist seit vielen Jahren die Entwickelung des Westens, einschließlich seiner Statistik, der Ausdehnung seines Handels und seiner sonstigen Fortschritte, gewesen. Im Zusammenhange hiermit habe ich mit großem Interesse jene inneren Verbesserungen verfolgt, welche den Zweck haben, diese Gegenden mit den alten Staaten zu verbinden und ihre Hülfsquellen zu entwickeln. Ich fühle gegenwärtig ein größeres Interesse an dem Wachsthum unserer westlichen Handels-Mittelpunkte, als an irgend einer andern öffentlichen Gelegenheit. In der November No. von „Hunts Merchant's Magazine," befindet sich ein sorgfältig bearbeiteter Artikel, der den Zweck hat, eine Uebersicht über das Wachsthum der verschiedenen Städte in den Ver. Staaten zu gewähren. Dieser Artikel weiset diejenigen Orte nach, welche beziehungsweise am schnellsten sich entwickelnd, die beste Aussicht für eine Kapitalanlage gewähren. Ich habe großes Vertrauen auf die Zukunft Toledo's und dies bestimmte mich, hauptsächlich in und um jener Stadt, Gelder anzulegen. Durch Trockenlegung hebt sich der Gesundheitszustand immer mehr; die Lage ist schön und von allen Städten an den Seen kann sich in Beziehung auf den Hafen nur Detroit mit ihm vergleichen. Er ist die Seegrenze einer längeren, zusammenhängenden Canal-Linie, als man irgendwo anders in der Welt findet und diese großen Vortheile sind bleibende, denn Canäle von Belang dürften hiernach wenig mehr angelegt werden. Diese Canäle (Wabasch und Erie, und Miami und Erie) verbinden Toledo mit dem Ohio zu Cincinnati und Evansville. Der erstere wird in diesem Jahre vollendet und 460 Meilen lang werden; der andere, von Toledo nach Cincinnati ist 247 Meilen lang. Die gemeinschaftliche Strecke beider, 70 Meilen westlich bis zur Vereinigung, ist über 60 Fuß breit und 6 Fuß tief. Von der Vereinigung bis Fort Wayne, ist die Breite 50 und die Tiefe 5 Fuß, und von dort bis zum Ohio 40 Fuß Breite bei 4 Fuß Tiefe. Es ist kaum nöthig zu sagen, daß diese Canäle die reichsten und bald auch die bevölkertsten Thäler des Westens, das Miami-Thal und das Wabash-

Thal, durchschneiden. Die natürliche Lage Toledo's ist ebenso günstig für den Zusammenfluß von Eisenbahnen, als von Canälen. Toledo ist gegenwärtig der Endpunkt der Southern Michigan Eisenbahn, die fast bis Chicago vollendet ist. In Toledo wird an diese Bahn die Toledo-Norwalk-Cleveland Bahn anschließen, welche noch in diesem Jahre fertig werden soll.*) Ferner wird eine nördlich von Dayton gebaut, um die Michigan-Linie über Toledo, in der Richtung von Detroit zu erreichen. Außerdem existiren zwei Charters für sogenannte air-line Bahnen, direkt nach Chicago, welche die Northern Indiana Bahn wahrscheinlich bei Goshen berühren werden. Einer derselben ist in den Händen der Direktoren der Southern Michigan Compagnie, welche sich verpflichtet hat, die Strecke in Indiana innerhalb fünf Jahren zu bauen. Sie werden auf der Karte finden, daß dies die Route zur direkten Verbindung von Toledo mit Chicago geben würde. Die Städte am Canal, südwestlich von Toledo, beabsichtigen gegenwärtig, eine Bahn von Toledo nach Terre haute ins Leben zu rufen, und ein Blick auf die Karte wird Ihnen zeigen, daß von Toledo nach allen Richtungen Bahnen gebaut werden können. Ich sage, gebaut werden können, denn Sie wissen, daß unser ganzer Westen so eben ist, daß sich dem Bau von Eisenbahn kein erhebliches Hinderniß entgegenstellt. Die Anlage derselben hängt also nur davon ab, ob die Gegenden durch welche sie gehen würden, sie bauen und ihnen genügende Frequenz geben können. Das Land hundert bis zwei hundert Meilen um Toledo, ist in der Kultur so vorgeschritten, daß es einen Vergleich mit jeder andern Gegend des Westens aushält, und im nächsten Jahre wird es sicher dem ganzen östlichen Eisenbahn-System zugänglich seyn.

Auch die Plank-Roads sind in der Gegend den westlichen Seen sehr im Gebrauch. Sie kosten per Meile $1200 bis $1800, und Toledo hat allein über hundert Meilen in Angriff genommen, wovon etwa sechszig vollendet sind.

Was nun die Anlage von Kapitalien betrifft, so bietet der Westen im Allgemeinen, in seinem schnellen Emporblühen der Städte, reiche Gelegenheit dazu. Ich sage, in seinen Städten, denn sowohl Vernunftsgründe, als Erfahrung haben mich seit Jahren belehrt, daß eine Kapitalanlage in bloßen Farmländerien ungefähr dasselbe ist, als wenn man Luft und Wasser kaufen wollte; sie bieten zu wenig Chance für den Kapitalisten; denn gute Farmländereien sind so häufig, daß sie kaum mehr werth sind, als die Kosten, sie in fertige Farmen umzuwandeln. Mit guten Ortslokalitäten ist dies aber anders. Diese sind von der Natur bezeichnet und ihre Zahl ist im Vergleich mit den unermeßlichen Strecken fruchtbaren Landes, welches sie umgiebt, nur gering. Solche Lokalitäten sind Cincinnati, Chicago, St. Louis und Toledo, welche zusammen genommen, ihre Bevölkerung alle fünf bis sechs Jahre verdoppeln müssen, und Wohlstand vermehrt sich bekanntlich viel schneller als die Bevölkerung, besondes in Flecken und Städten.

*) Diese Bahnen sind seitdem vollendet worden.

Ich glaube, daß kaum ein Monat vergeht, in dem nicht Leute Grundeigenthum in Toledo kaufen, welches nicht innerhalb eines Jahres mit ein Viertel baar, und der Rest in drei Jahresraten zahlbar, für den doppelten Betrag wieder verkauft werden könnte. Zuweilen geschieht dies noch in einer viel kürzeren Zeit. Wenn der Strom der Einwanderung in dem gegenwärtigen Verhältniß zur Bevölkerung bleibt, so glaube ich, daß innerhalb dreier Jahre der Werth des Grundeigenthums in Toledo sich verdoppeln muß. Wird aber der Zudrang noch stärker, so wird diese Verdoppelung noch viel eher eintreten. Unsere sämmtlichen Orte an den Seen wachsen jetzt sehr schnell, und manche derselben werden die größten an Strömen liegenden Städte noch bei Lebzeiten manches jetzt Lebenden überholen.

Zu den Städten, welche jetzt die blühendsten sind, gehören Cleveland, Sandusky,*) Toledo, Detroit und Chicago. Alle bieten gute Gesellschaft. Zwar giebt es hier weniger Formenwesen und Etiquette als in den östlichen Städten, aber ich glaube, es herrscht hier mehr Intelligenz und nicht weniger gute Sitte, als dort, während sich an den westlichen Städten allerdings ein gewisser Mangel an äußerer Fertigkeit bemerkbar macht, wenn man sie mit den älteren am atlantischen Ozean vergleicht. Besonders stark tritt dies bei Toledo hervor, wo das hohe Ufer sich befand, das jetzt abgetragen und geebnet wird. Dies bietet dem Auge natürlich viel rohes Erdreich, was dem Ganzen einen Anschein des Unfertigen giebt. Der Export von Toledo über den See wurde in der letzten Saison auf zwölf Millionen Dollars geschätzt, und übersteigt also den irgend eines andern Hafens oberhalb Buffalo. Der Import betrug ungefähr sieben Millionen. Die Bevölkerung ist etwas über 5000 Seelen. Was wünschen Sie weiter zu wissen?

An E. T. Freedley, Esq. Achtungsvoll

J. W. Scott.

Das Folgende ist ein Auszug aus dem Artikel in der November-Nummer von „Hunt's Merchants Magazine," dessen Herr Scott oben erwähnt.†)

Die folgende Tabelle weiset die Durchschnittszeit der Verdoppelung der Bevölkerung der hier genannten Orte nach, wenn man das Steigen während der dreißig Jahre von 1820 bis 1850 als Maaßstab annimmt.

Lowell	in 4 Jahren	Detroit	in 8 Jahren
Buffalo	„ 6¼ „	Columbus	„ 8¼ „
St. Louis	„ 7 „	Pittsburg	„ 8¼ „
Rochester	„ 7 „	Bangor	„ 9 „
Cincinnati	„ 7¼ „	Erie	„ 9 „
Louisville	„ 8 „	Wheeling	„ 9¼ „

*) Ist seitdem eher zurück gegangen.

†) Die Angaben desselben basiren sich auf den Census von 1850, und wenn auch die meisten Städte seitdem erheblich zugenommen haben, so thut das doch dem Interesse der hier gelieferten Nachweise wenig Abbruch. Leider existirt ein späterer allgemeiner Census als der von 1850 noch nicht, sonst würden wir diesen zur Grundlage der Tabelle gemacht haben.

Thal, durchschneiden. Die natürliche Lage Toledo's ist ebenso günstig für den Zusammenfluß von Eisenbahnen, als von Canälen. Toledo ist gegenwärtig der Endpunkt der Southern Michigan Eisenbahn, die fast bis Chicago vollendet ist. In Toledo wird an diese Bahn die Toledo-Norwalk-Cleveland Bahn anschließen, welche noch in diesem Jahre fertig werden soll.*) Ferner wird eine nördlich von Dayton gebaut, um die Michigan-Linie über Toledo, in der Richtung von Detroit zu erreichen. Außerdem existiren zwei Charters für sogenannte air-line Bahnen, direkt nach Chicago, welche die Northern Indiana Bahn wahrscheinlich bei Goshen berühren werden. Einer derselben ist in den Händen der Direktoren der Southern Michigan Compagnie, welche sich verpflichtet hat, die Strecke in Indiana innerhalb fünf Jahren zu bauen. Sie werden auf der Karte finden, daß dies die Route zur direkten Verbindung von Toledo mit Chicago geben würde. Die Städte am Canal, südwestlich von Toledo, beabsichtigen gegenwärtig, eine Bahn von Toledo nach Terre haute ins Leben zu rufen, und ein Blick auf die Karte wird Ihnen zeigen, daß von Toledo nach allen Richtungen Bahnen gebaut werden können. Ich sage, gebaut werden können, denn Sie wissen, daß unser ganzer Westen so eben ist, daß sich dem Bau von Eisenbahn kein erhebliches Hinderniß entgegenstellt. Die Anlage derselben hängt also nur davon ab, ob die Gegenden durch welche sie gehen würden, sie bauen und ihnen genügende Frequenz geben können. Das Land hundert bis zwei hundert Meilen um Toledo, ist in der Kultur so vorgeschritten, daß es einen Vergleich mit jeder andern Gegend des Westens aushält, und im nächsten Jahre wird es sicher dem ganzen östlichen Eisenbahn-System zugänglich seyn.

Auch die Plank-Roads sind in der Gegend den westlichen Seen sehr im Gebrauch. Sie kosten per Meile $1200 bis $1800, und Toledo hat allein über hundert Meilen in Angriff genommen, wovon etwa sechszig vollendet sind.

Was nun die Anlage von Kapitalien betrifft, so bietet der Westen im Allgemeinen, in seinem schnellen Emporblühen der Städte, reiche Gelegenheit dazu. Ich sage, in seinen Städten, denn sowohl Vernunftsgründe, als Erfahrung haben mich seit Jahren belehrt, daß eine Kapitalanlage in bloßen Farmländerien ungefähr dasselbe ist, als wenn man Luft und Wasser kaufen wollte; sie bieten zu wenig Chance für den Kapitalisten; denn gute Farmländereien sind so häufig, daß sie kaum mehr werth sind, als die Kosten, sie in fertige Farmen umzuwandeln. Mit guten Ortslokalitäten ist dies aber anders. Diese sind von der Natur bezeichnet und ihre Zahl ist im Vergleich mit den unermeßlichen Strecken fruchtbaren Landes, welches sie umgiebt, nur gering. Solche Lokalitäten sind Cincinnati, Chicago, St. Louis und Toledo, welche zusammen genommen, ihre Bevölkerung alle fünf bis sechs Jahre verdoppeln müssen, und Wohlstand vermehrt sich bekanntlich viel schneller als die Bevölkerung, besondes in Flecken und Städten.

*) Diese Bahnen sind seitdem vollendet worden.

Hartford	in 17½ Jahren	Lancaster	in 24 Jahren.
Washington	„ 18 „	Savannah	„ 24 „
New-Orleans ...	„ 18 „	Harrisburg	„ 24 „
New-Haven	„ 18½ „	Natchez	„ 25 „
New-London	„ 18½ „	Taunton	„ 26 „
Portland	„ 18½ „	Poughkeepsie ...	„ 28 „
Baltimore	„ 19 „	York, Pa.	„ 29 „
New-Bedford ...	„ 19 „	Salem, Mass. ..	„ 37 „
Bath, Me.	„ 19 „	Newburyport ...	„ 40 „
Utica	„ 19 „	Carlisle	„ 40 „
Boston	„ 20 „	Charleston, S. C.	„ 50 „
Albany	„ 20 „	Norfolk	„ 50 „
Wilmington, Del.	„ 20 „	Portsmouth, N.H.	„ 90 „
Schenectady	„ 20 „	Hudson, N. Y...	„ 100 „
Richmond	„ 21 „	Newburg, N. Y.	„ 100 „
Reading, Pa. ...	„ 21½ „	Newport, Rh. I.	„ 100 „

Die folgende Tabelle weiset die Durchschnittszeit der Verdoppelung der Bevölkerung der hier genannten Orte nach, wenn man das Steigen während der zehn Jahre von 1840 bis 1850 als Maaßstab annimmt:

Milwaukie	in 3 Jahren.	Madison	in 9½ Jahren.
Chicago	„ 3½ „	Syracuse	„ 10 „
St. Louis	„ 4 „	Springfield	„ 10 „
Manchester, N. H.	„ 4 „	Fall River	„ 10 „
Sandusky	„ 5½ „	Hartford	„ 11½ „
Columbus, Ohio.	„ 6 „	Reading	„ 11½ „
Cleveland	„ 6 „	New-York	„ 12 „
Toledo	„ 6 „	Boston	„ 12 „
Cincinnati	„ 6 „	Washington	„ 12 „
Marietta	„ 7 „	Rochester	„ 12 „
Indianopolis ...	„ 7½ „	Chillicothe	„ 12 „
Pittsburg	„ 8 „	Philadelphia	„ 12½ „
Newark, N. J...	„ 8 „	Portland	„ 12½ „
Oswego	„ 8 „	Savannah	„ 12½ „
Dayton	„ 8 „	Providence	„ 12½ „
New-Albany ...	„ 8 „	Lynn	„ 12½ „
Buffalo	„ 8½ „	New-Haven	„ 13 „
Nashville	„ 8½ „	Columbia, S. C..	„ 13 „
Detroit	„ 9 „	Baltimore	„ 13½ „
Zanesville	„ 9 „	Wheeling	„ 13½ „
Louisville	„ 9½ „	Lowell	„ 14 „
Worcester	„ 9½ „	Mobile	„ 14 „

New-London	in 14	Jahren.	
Bangor	„ 14	„	
Richmond	„ 14½	„	
Troy	„ 14½	„	
Wilmington, Del.	„ 15	„	
Lancaster, Pa.	„ 15½	„	
Patterson	„ 16	„	
Bath, Me.	„ 16	„	
Albany	„ 16½	„	
York, Pa.	„ 20	„	
Utica	„ 24	„	
New-Bedford ...	„ 26	„	
Lockport	„ 27	„	
Schenectady	in 28	Jahren.	
Newburyport ...	„ 28	„	
Norfolk	„ 30	„	
Petersburg, Va. .	„ 32	„	
New-Orleans ...	„ 34	„	
Charleston, S. C.	„ 35	„	
Portsmouth	„ 40	„	
Salem	„ 42	„	
Newport, Rh. J..	„ 65	„	
Natchez	„ 85	„	
Poughkeepsie	„ 90	„	
Hudson	„ 100	„	
Carlisle	„ 180	„	

Nachdem wir nun im Vorhergehenden die Thatsachen in Bezug auf das Wachsthum verschiedener Mittelpunkte der Bevölkerung in den Vereinigten Staaten nachgewiesen haben, wollen wir jetzt zeigen, wie die Bevölkerung in den Städten während eines Zeitraums von sechszig Jahren sich verdoppelt hat, wobei wir sowohl solche Orte anführen, die schon vor 1790 existirt haben, als auch solche, welche seit dieser Zeit allmählig entstanden sind. Die Zahlen geben an, wie viel Jahre jeder Ort wenn man das Steigen während der letzten 60, 50, 40, 30, 20 und 10 Jahre als Maaßstab annimmt, gebraucht hat oder gebrauchen würde, um seine Bevölkerung zu verdoppeln:

	60 J.	50 J.	40 J.	30 J.	20 J.	10 J.
New-York	15	14½	15	13	15	12
Philadelphia	18	20	18½	16	17	12½
Baltimore	17	21	21	25	19	13½
Boston	21	23	18½	15	20	12
Albany	16	15	16	15½	20	16½
Salem, Mass.	50	50	85	60	37	42
Worcester	21	18	17	12	11	9½
Charleston, S. C.	45	45	50	40	50	35
Providence	—	23	19½	18	17½	12½
Washington	—	13	16½	20	18	12
Richmond, Va.	—	24	29	24	21	14½
Lancaster, Pa.	—	40	35	25	24	15½
Alexandria, Va.	—	50	200	450	440	400
Cincinnati	—	6½	7	7½	8½	6
Pittsburg	—	9	9½	8	10	8
St. Louis	—	9½	9	7	5½	4
New-Orleans	—	—	14½	15	18	24
Louisville	—	—	8	8	9½	9½

	60 J.	50 J.	40 J.	30 J.	20 J.	10 J.
Buffalo	—	—	8½	6½	8½	8½
Detroit	—	—	8½	8	6	9
Bangor	—	—	10	9	8½	14
Wheeling	—	—	10½	9½	16	13½
Utica	—	—	12	13	19	24
Wilmington, Del.	—	—	17½	25	20	15
Newark	—	—	17½	12	12	8
Reading	—	—	19	17	21½	11½
Hartford, Ct.	—	—	19½	16	17½	11½
Providence	—	—	19½	18	17½	12½
Savannah	—	—	21	25	24	12½
Portland, Me.	—	—	21	25	8½	12½
New-Haven	—	—	21	19	18½	13
Harrisburg	—	—	22	20	22	27
Schenectady	—	—	30	19	20	28
York, Pa.	—	—	32	30	29	20
Lancaster, Pa.	—	—	35	25	24	15½
Carlisle	—	—	45	40	40	180
Norfolk, Va.	—	—	50	42	50	30
Portsmouth	—	—	106	85	90	40
Newport, Rh. J.	—	—	150	70	100	65
Newburyport	—	—	160	80	40	28
Lowell	—	—	—	4	8	14
Rochester	—	—	—	7	10	12
Columbus, Ohio	—	—	—	8½	5	6
Bangor	—	—	—	9	8½	14
Erie, Pa.	—	—	—	9	9	12
Mobile	—	—	—	10	7½	14
Zanesville	—	—	—	13	12	9
Springfield, Maff.	—	—	—	13	14	10
Nashville	—	—	—	17	14	8½
Chillicothe	—	—	—	17	16	12
Augusta, Me.	—	—	—	18	18	15
Schenectady	—	—	—	19	20	28
Hudson	—	—	—	27	100	100
New-London	—	—	—	25	18½	14
Bath, Me.	—	—	—	20	19	16
Newburg, N. Y.	—	—	—	26	100	Abnahme
Taunton, Maff.	—	—	—	26	26	16

New-London	in 14	Jahren.	
Bangor	„ 14	„	
Richmond	„ 14½	„	
Troy	„ 14½	„	
Wilmington, Del.	„ 15	„	
Lancaster, Pa.	„ 15½	„	
Patterson	„ 16	„	
Bath, Me.	„ 16	„	
Albany	„ 16½	„	
York, Pa.	„ 20	„	
Utica	„ 24	„	
New-Bedford	„ 26	„	
Lockport	„ 27	„	
Schenectady	in 28	Jahren.	
Newburyport	„ 28	„	
Norfolk	„ 30	„	
Petersburg, Va.	„ 32	„	
New-Orleans	„ 34	„	
Charleston, S. C.	„ 35	„	
Portsmouth	„ 40	„	
Salem	„ 42	„	
Newport, Rh. I.	„ 65	„	
Natchez	„ 85	„	
Poughkeepsie	„ 90	„	
Hudson	„ 100	„	
Carlisle	„ 180	„	

Nachdem wir nun im Vorhergehenden die Thatsachen in Bezug auf das Wachsthum verschiedener Mittelpunkte der Bevölkerung in den Vereinigten Staaten nachgewiesen haben, wollen wir jetzt zeigen, wie die Bevölkerung in den Städten während eines Zeitraums von sechszig Jahren sich verdoppelt hat, wobei wir sowohl solche Orte anführen, die schon vor 1790 existirt haben, als auch solche, welche seit dieser Zeit allmählig entstanden sind. Die Zahlen geben an, wie viel Jahre jeder Ort wenn man das Steigen während der letzten 60, 50, 40, 30, 20 und 10 Jahre als Maaßstab annimmt, gebraucht hat oder gebrauchen würde, um seine Bevölkerung zu verdoppeln:

	60 J.	50 J.	40 J.	30 J.	20 J.	10 J.
New-York	15	14½	15	13	15	12
Philadelphia	18	20	18½	16	17	12½
Baltimore	17	21	21	25	19	13½
Boston	21	23	18½	15	20	12
Albany	16	15	16	15½	20	16½
Salem, Mass.	50	50	85	60	37	42
Worcester	21	18	17	12	11	9½
Charleston, S. C.	45	45	50	40	50	35
Providence	—	23	19½	18	17½	12½
Washington	—	13	16½	20	18	12
Richmond, Va.	—	24	29	24	21	14½
Lancaster, Pa.	—	40	35	25	24	15½
Alexandria, Va.	—	50	200	450	440	400
Cincinnati	—	6½	7	7½	8½	6
Pittsburg	—	9	9½	8	10	8
St. Louis	—	9½	9	7	5½	4
New-Orleans	—	—	14½	15	18	24
Louisville	—	—	8	8	9½	9½

fünfzig Meilen weit in's Land hinein und diese müssen durchschritten werden, um Charleston, Savannah ꝛc. mit dem Lande in Verbindung zu bringen, von dessen Produkten sie abhängen.

Auch die Sklaverei übt einen nachtheiligen Einfluß auf das Gedeihen von Städten aus, welche in Ländern liegen, wo die Sklaven sehr zahlreich sind. Ob dies daher rührt, daß das Zucker- und Baumwollenpflanzen rentabler ist, als der Betrieb von Fabriken, wagen wir nicht zu entscheiden.

Man hat behauptet, daß Betrachtungen über die zukünftige Größe unserer Städte keinen praktischen Werth haben. Kann dies wirklich der Fall seyn? Sollte es für den Geschäftsmann, der einen Wirkungskreis für seine Fähigkeiten sucht, von keinem Nutzen seyn, Hülfsmittel zu haben, welche ihn in den Stand setzen, die Handelsvortheile und die künftige Ausdehnung derjenigen Orte zu beurtheilen, unter denen er seine Wahl treffen will? Ist es für den Handwerker, der einen Platz für die Errichtung seiner Fabrik sucht, von keiner Wichtigkeit? Tausende werden täglich in Grundeigenthum angelegt, dessen ganzer Werth von dem Emporkommen derjenigen Orte abhängt, in welchen und nahe bei denen es gelegen ist, und viele solcher Kapitalanlagen werden mit der Absicht gemacht, daß ihr Werth im Laufe der Jahre bedeutend steigen solle. Sollen solche Anlagen mit oder ohne Berücksichtigung aller derjenigen Umstände gemacht werden, welche auf ihren künftigen Werth Beziehung haben können? Hier zu Lande bedeutet Wachsthum der Population zugleich Vermehrung des Geschäfts und des Wohlstandes, und deshalb sind dergleichen auf das Wachsthum von zehn zu zehn Jahren basirte Uebersichten wohl geeignet, einen guten Maaßstab für die Berechnung des künftigen wahrscheinlichen Werths des Grundeigenthums abzugeben.

Es steht zu erwarten, daß im Jahre 1860 New-York mit dem, was dazu gehört, eine halbe Million Einwohner mehr haben wird, als gegenwärtig. Wo sollen diese Platz finden *) und welchen Werth werden die Lots haben, welche die Gebäude und Räumlichkeiten für jene vermehrte Einwohnerzahl aufnehmen sollen? Diese Fragen müssen Jeden beschäftigen, der die Absicht hat, Grundeigenthum daselbst zu erwerben und dasselbe innerhalb neun bis zehn Jahren mit Gewinn wieder zu verkaufen. Natürlich aber muß er vor allen Dingen festzustellen wünschen, ob New-York oder irgend ein anderer Handelsplatz der Union die besten Aussichten für eine Kapital-Anlage bietet. Unsere letzte Tabelle giebt einen Maßstab für das Wachsen der Städte, und dürften diejenigen Positionen, welche den Zeitraum der letzten vierzig, fünfzig oder sechszig Jahre umfassen, einen sichern Fingerzeig für die Zukunft abgeben. Da nämlich

*) Im Vorbeigehen wollen wir bemerken, daß das fernere Wachsen New-Yorks aller Wahrscheinlichkeit nach auf der andern Seite des Hudson über Hoboken hinaus stattfinden wird, und zwar deshalb, weil seit den letzten Jahren die großen Handelslokale New-Yorks sich von der Ost- nach der Westseite hinüber ziehen und Leute, die ihr Geschäft auf der Westseite haben, lieber dort als weiter entlegen östlich oder oben in der Stadt werden wohnen wollen, mancher anderer Vorzüge, die das westliche Ufer des Hudson bietet, gar nicht zu erwähnen.

die Vermehrung durch mehrere zehnjährige Abschnitte beinahe gleichförmig stattgefunden hat, so kann man sich hier bei Calculationen für die Zukunft mit ziemlicher Gewißheit auf die Vergangenheit stützen.

In Bezug auf diejenigen Städte, welche erst in neuerer Zeit entstanden sind, und bei denen das Wachsen der Bevölkerung noch nicht so lange beobachtet werden konnte, um die Zukunft sicher vorher zu bestimmen, mögen noch andere Umstände dazu beitragen, um mit Sicherheit auf die künftige Entwickelung zu schließen. Dies ist bei Chicago und anderen Städten des Westens der Fall. In weniger als zwanzig Jahren hat dieser Ort, der damals eine bloße Station war, so zugenommen, daß er dreißig Tausend Einwohner zählt.*) Troy, N. Y., enthält ungefähr dieselbe Zahl. Wer aber möchte annehmen, daß der Werth des Grundeigenthums in der Nähe beider Städte künftig gleich seyn würde?

Ebenso sind jetzt New-Orleans und Cincinnati an Bevölkerung beinahe gleich. In zehn Jahren jedoch wird New-Orleans kaum um vierzig Tausend zunehmen, während Cincinnati nicht weniger als um 150,000 zunehmen wird. Wer würde also für Bauplätze in der Nähe der ersteren Stadt dasselbe zahlen, als in der Nähe der letzteren, wenn auch die übrigen Verhältnisse gleich sind?

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß innerhalb eines Jahrhunderts die größten Städte Amerika's sich im Innern befinden und daß Cincinnati, Chicago, St. Louis und Toledo die vier größten seyn werden.

J. W. S.

Gewinn und Verlust durch Fonds-Spekulationen. — Rothschild.

Die Geschäfte, welche zuweilen in einem Tage auf der Fondsbörse zu London gemacht werden, sind sehr bedeutend. Man hat Beispiele, daß in der kurzen Zeit von einigen Stunden ein Umsatz bis zu dem enormen Betrage von £10,000,000 gemacht wurden. Der verstorbene Rothschild allein hat oft in einem Tage für £4,000,000 gekauft, und man kann mit Recht behaupten, daß dieser große Finanzmann auf die Fonds einen allmächtigen Einfluß ausübte. Er war ein ausgezeichneter Taktiker und konnte bis zu einem gewissen Grade ein Steigen oder ein Fallen der Course herbeiführen, wie es seinen Interessen eben zusagte. Für Diejenigen, welche die Londoner Börse kennen, ist es nicht nöthig, zu erwähnen, daß er niemals persönlich dort erschien, denn dies würde seine Absichten vereitelt haben. Hätte er seine

*) Jetzt bereits 100,000.

Geschäfte an der Börse in eigener Person gemacht, so würde Jedermann gesehen haben, was er that, und Andere, die seinen Takt kannten, würden dann verkauft haben, wenn er verkaufte, und gekauft, wenn er kaufte. Eine Hauptursache seiner großen Erfolge war die Verschwiegenheit, in die er alle seine Geschäfte zu hüllen wußte. Er hatte gewisse Leute, die er als Broker bei gewöhnlichen Gelegenheiten gebrauchte; wenn es aber seinen Zwecken dienlich war, oder wenn er befürchtete, daß seine Absicht, nämlich ein Steigen oder Fallen zu bewirken, dadurch entdeckt werden könnte, so ließ er andere für sich agiren, von denen man nicht wußte, daß sie von ihm engagirt waren. Wenn er sich in größere Geschäfte einließ, so war sein Verfahren folgendes: Gewöhnlich hatte er von dem, was vorging, schon zwei oder drei Tage früher die Nachricht, ehe sie allgemein bekannt seyn konnte, namentlich Nachrichten von Begebenheiten auf dem Continent, die von solcher Wichtigkeit waren, daß sie ein Steigen oder Sinken in den französischen Fonds, und durch diese auch der englischen Fonds veranlassen konnten. Trat ein solcher Fall ein, so erhielten die Broker, die er für gewöhnlich gebrauchte, Auftrag für vielleicht £500,000 zu verkaufen. In einem Augenblick verbreitete sich die Nachricht, daß Rothschild verkaufe, und es entstand ein allgemeiner Alarm. Jeder glaubte, Rothschild habe von außerhalb die Nachricht irgend eines wichtigen Ereignisses erhalten, die ein Sinken der Preise hervorrufen würde, und wie unter solchen Umständen zu erwarten, verkauften dann Alle. Dies hatte nothwendig zur Folge, daß die Fonds ungeheuer hinuntergingen. Am folgenden Tage *kaufte* er vielleicht für eine Summe von £1,500,000, wobei er es jedoch vermied, solche Broker zu gebrauchen, deren er sich sonst gewöhnlich bediente; er gab Jedem einzeln Auftrag für eine gewisse Summe, und Jeder erhielt strengen Befehl, unbedingtes Stillschweigen zu beobachten. Auf diese Weise wußte Keiner von den Aufträgen der Andern, denn wäre es bekannt geworden, daß Käufe für Rothschild gemacht würden, so würde ein eben so großes und plötzliches Steigen eingetreten sein, als vorher das Sinken war, so daß er unter so günstigen Bedingungen nicht so viel hätte kaufen können, als er die Absicht hatte. Am dritten Tage vielleicht traf dann die von den Börsen-Spekulanten erwartete Nachricht ein, aber statt eine ungünstige zu seyn, wie man allgemein vermuthet hatte, war sie eine sehr günstige. Augenblicklich gingen die Course nun aber in die Höhe und stiegen möglicherweise noch 1¼ bis 2 pCt. höher, als sie standen, da R. für £500,000 verkauft hatte. Natürlich *verkaufte* er nun wieder seine ganzen £1,500,000, die er zu dem niedrigen Course eingekauft hatte, zu dem hohen. Daß der Gewinn bei so bedeutenden und so geschickt ausgeführten Transactionen ein enormer seyn muß, liegt auf der Hand, denn in dem vorliegenden Falle hatte er, wenn die Fonds nur um 2 pCt. gestiegen waren, £30,000 Gewinn. Doch dies ist nicht der größte Gewinn, den der Leviathan der Börsenwelt durch solche Geschäfte erzielt hat; mehr als ein Mal hat er mit einem einzigen Schlage über £100,000 gewonnen.

Es sind wiederholte Versuche gemacht worden, die gewaltige Macht, welche

Rothschild über die Börse ausübte, zu brechen; allein sie hatten keinen andern Erfolg, als den Ruin Derer herbeizuführen, die sie unternahmen. Der einzige Weg, dies zu erreichen, wenn es überhaupt möglich war, konnte nur darin bestehen, daß die Parthei, die diesen Versuch machte, sich in eben so großartige Geschäfte einließ. Der bei Weitem kühnste Versuch dieser Art wurde vor einigen Jahren von einem jungen Manne Namens James H— gemacht. Er machte ungeheure Käufe und verkaufte wieder für sehr bedeutende Summen, und zwar innerhalb eines sehr kurzen Zeitraums. Aber weit entfernt, seinem Nebenbuhler, dessen Macht an der Börse er zu brechen beabsichtigte, in Beziehung auf die Heimlichkeit seiner Operationen nachzuahmen, glaubte er vielmehr seine Absicht dadurch zu erreichen, daß er ganz frei und öffentlich zu Werke ging. Herr H— war der Sohn eines sehr reichen Bankiers im Lande und hatte, als er seine Operationen begann, Fonds im Betrage von £50,000 auf seinen Namen, obgleich sie eigentlich seinem Vater gehörten. Der Ruf, reich zu seyn, gab ihm sofort große Wichtigkeit an der Börse; nachdem er aber einige Zeit lang Geschäfte gemacht hatte, wurden die £50,000 im Stillen wieder auf seinen Vater, den wirklichen Eigenthümer, transferirt. Eine Zeit lang, bis er vollständig mit den Regeln und dem Geschäftsgange der Börse vertraut war, ging er mit großer Klugheit und Vorsicht zu Werke und beschränkte seine Geschäfte auf kleine Summen; plötzlich aber fing er an, durch die Kühnheit seiner Manövers Alles in Erstaunen zu setzen, und in kurzer Zeit wurde er der Schrecken aller Partheien. „Bulls“ *) und „Bears“ waren bestrebt, ihm zu folgen. Er aber, gleich Rothschild, hatte sich vorgenommen, unabhängig von allen Andern zu handeln. Zu dieser Zeit standen Consols 96 oder 97. Einige Monate später zeigten sich die Symptome einer herannahenden Krisis, und da ein bekannter Autor über Geldangelegenheiten zu dieser Zeit aus nur ihm bekannten Gründen in einer einflußreichen Zeitung seine Blitze gegen die Bank von England schleuderte, trug dies dazu bei, den schon krankhaften Zustand des Geldmarktes noch bedeutend zu verschlimmern, obgleich die Course sich noch immer hielten. Herr H— beobachtete den Stand der Dinge mit großer Aufmerksamkeit, und innerlich überzeugt, daß es nur eines Führers bedürfe, um einen erfolgreichen Kampf gegen Rothschild zu beginnen und durchzuführen, entschloß er sich dazu, dieser Führer zu werden, und man kann nicht leugnen, daß er sich als ein tüchtiger Feldherr bewies. Eines Nachmittags kam er auf die Börse und redete einen der angesehensten Jobber mit den Worten an:

*) Diejenigen, welche mehr Actien gekauft haben, als sie bezahlen können, und die darauf rechnen, sie vor dem Zahltage mit Gewinn wieder zu verkaufen, sind die „Bulls“ (Bullen), und Die, welche sich verpflichtet haben, mehr Aktien zu liefern, als sie besitzen, in der Hoffnung, sie vor dem Ablieferungstage zu einem billigeren Course kaufen zu können, sind die „Bears“ (Bären). Es liegt im Interesse der Ersteren, die Course in die Höhe zu treiben, und im Interesse der Letzteren, sie herabzudrücken. Weil der Bulle mit den Hörnern *hebt* und der Bär mit den Tatzen *herunterzieht*, hat man den beiden Partheien diese Namen gegeben.

Geschäfte an der Börse in eigener Person gemacht, so würde Jedermann gesehen haben, was er that, und Andere, die seinen Takt kannten, würden dann verkauft haben, wenn er verkaufte, und gekauft, wenn er kaufte. Eine Hauptursache seiner großen Erfolge war die Verschwiegenheit, in die er alle seine Geschäfte zu hüllen wußte. Er hatte gewisse Leute, die er als Broker bei gewöhnlichen Gelegenheiten gebrauchte; wenn es aber seinen Zwecken dienlich war, oder wenn er befürchtete, daß seine Absicht, nämlich ein Steigen oder Fallen zu bewirken, dadurch entdeckt werden könnte, so ließ er andere für sich agiren, von denen man nicht wußte, daß sie von ihm engagirt waren. Wenn er sich in größere Geschäfte einließ, so war sein Verfahren folgendes: Gewöhnlich hatte er von dem, was vorging, schon zwei oder drei Tage früher die Nachricht, ehe sie allgemein bekannt seyn konnte, namentlich Nachrichten von Begebenheiten auf dem Continent, die von solcher Wichtigkeit waren, daß sie ein Steigen oder Sinken in den französischen Fonds, und durch diese auch der englischen Fonds veranlassen konnten. Trat ein solcher Fall ein, so erhielten die Broker, die er für gewöhnlich gebrauchte, Auftrag für vielleicht £500,000 zu verkaufen. In einem Augenblick verbreitete sich die Nachricht, daß Rothschild verkaufe, und es entstand ein allgemeiner Alarm. Jeder glaubte, Rothschild habe von außerhalb die Nachricht irgend eines wichtigen Ereignisses erhalten, die ein Sinken der Preise hervorrufen würde, und wie unter solchen Umständen zu erwarten, verkauften dann Alle. Dies hatte nothwendig zur Folge, daß die Fonds ungeheuer hinuntergingen. Am folgenden Tage *kaufte* er vielleicht für eine Summe von £1,500,000, wobei er es jedoch vermied, solche Broker zu gebrauchen, deren er sich sonst gewöhnlich bediente; er gab Jedem einzeln Auftrag für eine gewisse Summe, und Jeder erhielt strengen Befehl, unbedingtes Stillschweigen zu beobachten. Auf diese Weise wußte Keiner von den Aufträgen der Andern, denn wäre es bekannt geworden, daß Käufe für Rothschild gemacht würden, so würde ein eben so großes und plötzliches Steigen eingetreten sein, als vorher das Sinken war, so daß er unter so günstigen Bedingungen nicht so viel hätte kaufen können, als er die Absicht hatte. Am dritten Tage vielleicht traf dann die von den Börsen-Spekulanten erwartete Nachricht ein, aber statt eine ungünstige zu seyn, wie man allgemein vermuthet hatte, war sie eine sehr günstige. Augenblicklich gingen die Course nun aber in die Höhe und stiegen möglicherweise noch 1½ bis 2 pCt. höher, als sie standen, da R. für £500,000 verkauft hatte. Natürlich *verkaufte* er nun wieder seine ganzen £1,500,000, die er zu dem niedrigen Course eingekauft hatte, zu dem hohen. Daß der Gewinn bei so bedeutenden und so geschickt ausgeführten Transactionen ein enormer seyn muß, liegt auf der Hand, denn in dem vorliegenden Falle hatte er, wenn die Fonds nur um 2 pCt. gestiegen waren, £30,000 Gewinn. Doch dies ist nicht der größte Gewinn, den der Leviathan der Börsenwelt durch solche Geschäfte erzielt hat; mehr als ein Mal hat er mit einem einzigen Schlage über £100,000 gewonnen.

Es sind wiederholte Versuche gemacht worden, die gewaltige Macht, welche

tiefsten Unwillen empfing er diesen Vorschlag, schellte seinem Diener und befahl diesem, der Deputation zu zeigen, wo die Thüre sey, indem er hinzufügte, daß er lieber ein — heißen, als nach einer solchen Behandlung auch nur einen Sixpence bezahlen würde. „Was Dich betrifft, mein „Sohn Jack," *) Du Vagabund, der Du die Frechheit gehabt hast, solchen Vorschlag zu machen, so gebe ich Dir die Versicherung, daß wenn Du nicht augenblicklich machst, daß Du aus dem Zimmer kommst, Du zum Fenster hinaus fliegen wirst." Es ist wohl kaum nöthig, zu bemerken, daß „mein Sohn Jack" der Erste war, welcher unten auf der Treppe ankam.

Obgleich aber während der letzten zwölf oder fünfzehn Jahre in Rothschild's Leben Niemand auf die Länge der Zeit im Stande war, es auf dem Geldmarkte mit ihm aufzunehmen, so wurde er doch bei einzelnen Gelegenheiten durch Andere überlistet, wie aus folgendem Beispiele erhellt. Rothschild hatte es hier nicht allein mit einem Manne von ungewöhnlichen Fähigkeiten zu thun, sondern mit einem Manne, auf dessen richtiges Urtheil auch Alle, die ihn kannten, ein unerschütterliches Vertrauen setzten und ihm deshalb in allen seinen Bewegungen folgten. Dieser Mann stand damals und steht noch jetzt an der Spitze eines der größten Bankhäuser. Abraham Montefiore, Rothschild's Schwager, war der Hauptbroker für diesen und erhielt von ihm den Auftrag, mit R. ein Anlehen von £1,500,000 zu negociiren. Die Sicherheit, welche Rothschild bot, bestand in Consols, die damals 84 standen. Diese Papiere mußten natürlich auf den Namen derjenigen Parthei übertragen werden, die das Geld hergab, und Rothschild hatte die Absicht, dadurch, daß er eine so bedeutende Summe dem Markte entzog, den Cours der Consols in die Höhe zu treiben. Das Geschäft wurde abgeschlossen und die Bedingungen desselben waren 4½ pCt. Zinsen und daß, wenn die Consols bis auf 74 fallen sollten, R. das Recht haben solle, dieselben zu 70 zu behalten. Rothschild lächelte wahrscheinlich im Stillen über die schlau gedachte Transaction, aber bald hatte er Ursache, sie zu bereuen, denn kaum waren die Consols in die Hand des Bankiers übergegangen, so verkaufte sie dieser nebst einer unermeßlichen Summe, die schon früher auf seinem Namen gestanden hatte, zusammen ungefähr im Betrage von £3,000,000. Aber auch das war noch nicht Alles. R. hatte von mehreren schottischen und englischen Banken, sowie von verschiedenen Privatpersonen, die bedeutende Summen in Consols besaßen, Auftrag, zu verkaufen. Auf Grund dieser Aufträge handelte er und forderte zugleich seine Freunde auf, seinem Beispiele zu folgen. Alle thaten es, und die Folge davon war, daß die Summe, welche von ihm und seinen Freunden zusammen verkauft wurde, über zehn Millionen Pfund betrug. Ein so ungewöhnlich großer Verkauf, in kurzer Zeit erfolgt, mußte nothwendig die Course hinunter drücken. Schnell fielen sie bis auf 74, worauf R. sogleich die Consols zu 70 von Rothschild verlangte. Rothschild konnte

*) Die Bezeichnung für ein Mitglied der Börse, dessen Vater die Gewohnheit hatte, wenn er von ihm sprach, ihn immer seinen „Sohn Jack" zu nennen.

sich natürlich nicht weigern, denn er war diese Verpflichtung eingegangen. Als dieser Punkt erreicht war, kaufte N. alle Consols, die er vorher verkauft hatte, wieder und forderte seine Freunde auf, ebenfalls wieder zu kaufen. Dies thaten sie, und der Erfolg war, daß innerhalb weniger Wochen die Consols wieder 84, ihren gewöhnlichen Cours erreichten und sogar auf 86 stiegen, wodurch Rothschild einen sehr beträchtlichen Verlust erlitt, der aber dennoch dem Gewinn nicht gleich kam, den N. gehabt hatte, und der nicht unter 300,000 bis 400,000 Pfund betragen konnte.

Nach Rothschild's Tode hat Niemand eine so große Rolle an der Börse gespielt. Es giebt mehrere Häuser, die sehr bedeutende Geschäfte machen, aber sie erreichen seine Höhe nicht, noch halten sie als Kapitalisten einen Vergleich mit ihm aus. Rothschild's Söhne sind natürlich einzeln auch sehr reich, selbst wenn man sie mit den Reichsten vergleicht; aber im Vergleich zu ihm erscheinen sie arm, da sein Vermögen unter sie getheilt worden ist. Aber auch abgesehen hiervon, besitzen sie weder den Unternehmungsgeist, noch die finanzielle Geschicklichkeit und Erfahrung ihres verstorbenen Vaters.

Ein plötzliches Steigen oder Fallen der Consols kann man nur den Machinationen und Geschäften der Fonds-Spekulanten, wie sie in dem Falle mit Rothschild und in andern Fällen von weniger einflußreichen Partheien geschildert worden sind, nicht aber den Käufen oder Verkäufen, die das Publikum macht, zuschreiben. Würden, die Fonds den Operationen des Publikums allein überlassen, so würde es überhaupt kaum ein Schwanken in den Coursen derselben geben.

* * *

Gewinn und Verlust wechseln an der Fondsbörse oft mit einer Schnelligkeit, die man an keinem andern Orte wahrnimmt. Es ist keine ungewöhnliche Erscheinung und war während des Krieges noch weniger ungewöhnlich, daß Jemand, der heute £20,000, ja £30,000 besitzt, morgen ein Bettler ist. Ebenso giebt es zahlreiche Beispiele in den Annalen der Börse, daß Partheien, die heute keinen Cent besaßen, morgen 20, 30, 40, ja 50,000 Pfund zu kommandiren hatten. Um den plötzlichen und höchst sonderbaren Glückswechsel, den die Menschen zuweilen durch Fonds-Spekulationen erfahren, näher zu erläutern, führe ich den merkwürdigen Fall eines gewissen F..... an, des jetzigen Eigenthümers einer der ausgedehntesten Besitzungen in der Grafschaft Middlesex. Er war vor einigen Jahren Mitglied der Börse und mußte, da er unglücklich spekulirt hatte, die Kränkung erleben, daß sein Name an's schwarze Brett geschlagen wurde, eine Kränkung, deren Ursache öfter Verarmung als betrügerische Handelsweise ist. Der Verlust eines schönen Vermögens, verbunden mit der Behandlung, die ihm von Seiten der Börse zu Theil geworden war, regte sein Gefühl in solchem Grade auf, daß, als er einige Tage nach der Schlacht bei Waterloo über die Westmünster-Brücke ging, er den letz-

Schilling, den er besaß, in seiner Verzweiflung über das Geländer in's Wasser wärf. Einige Minuten stand er bewegungslos auf der Stelle, an die Brustwehr gelehnt und in das Wasser starrend. Schwerlich würde ein Anderer die Empfindungen beschreiben können, die damals sein Inneres bewegten und die er wohl selbst kaum in ihrer ganzen Lebhaftigkeit und Stärke Andern überzeugend zu beschreiben im Stande sein würde. Sein Gedanke war: „wärest auch Du da, wo jetzt Dein letzter Schilling liegt; auf dem Boden der Themse!" Und in diesem Augenblicke würde er sich über das Geländer hinabgestürzt und mit dem Ende seines Lebens auch sein Leiden geendet haben, wenn nicht die Masse der Fußgänger, die über die Brücke hin und her gingen, ihn von diesem Schritte abgehalten hätten. Jedoch faßte er hier den Plan, Selbstmord zu begehen, und mit dieser Absicht ging er langsam seiner Wohnung zu. Ehe er aber noch das andere Ende der Brücke erreicht hatte, kam ihm ein Franzose entgegen, mit dem er früher sehr befreundet gewesen war, den er aber, in seine Gedanken versunken, gar nicht bemerkte; allein dieser kam auf ihn zu, ergriff seine Hand und fragte: „wie geht's Herr F.?"

„F. vermochte kaum mit bebender Lippe ein „Wie gehts Ihnen" zu erwiedern."

„Das ist ein für beide Länder höchst wichtiges Ereigniß," fing der Franzose ein Gespräch an.

„Welches Ereigniß?" forschte der Andere, der theilweise aus seinen düstern Träumen erwachte, denen er sich überlassen hatte.

„Nun, die große Schlacht," bemerkte der Franzose.

„Die große Schlacht! welche große Schlacht?"

„Die Schlacht bei Waterloo!"

„Sie träumen wohl. Ich habe kein Wort davon gehört. Die Zeitungen melden nichts von einer Schlacht, die kürzlich geschlagen worden wäre."

„Allerdings nicht. Wie könnten sie aber auch? Die Nachricht davon ist erst seit zwei Stunden in London. Nur der Minister des Auswärtigen und der französische Gesandte wissen etwas davon. Die Regierung hat die Nachricht erhalten; es ist noch nicht eine Stunde her, daß ich den französischen Gesandten verließ, von dem ich es erfuhr. Napoleon ist vollständig geschlagen."

F. war so zu Muth, als wenn er aus einem tiefen Schlaf erwachte, als wenn er neu geboren wäre, denn augenblicklich tauchte der Gedanke in ihm auf, wie eine Nachricht von so großer Wichtigkeit an der Börse ausgebeutet werden könnte, der Börse, wo ihn so großes Unglück getroffen, so tiefe Erniedrigung über ihn gekommen war.

„Und die Schlacht war eine bedeutende?"

„Sehr bedeutend," bemerkte der Franzose mit großem Nachdruck. „Napoleon ist für immer vernichtet, seine Usurpation ist zu Ende," fügte er — ein Anhänger der Bourbons — mit sichtbarer Freude hinzu.

„Waren die Streitkräfte auf beiden Seiten groß?"

„Ich weiß nichts genaues darüber, aber die Schlacht war die größte, die in der neuern Zeit geschlagen worden ist, und dauerte beinahe drei Tage."

F. schüttelte dem Franzosen mit dem Bemerken die Hand: er würde in zwei bis drei Tagen bei ihm vorsprechen. Hastig nach der Stadt zurückkehrend, eilte er zu einem Hause, welches große Fondsgeschäfte betrieb und theilte demselben mit, daß er soeben, und zwar ganz allein, in den Besitz einer höchst wichtigen Nachricht gelangt sey, und daß er bereit sey, dieselbe unter der Bedingung mitzutheilen, daß er die Hälfte von dem Gewinn, den das Haus bei allen Operationen in Folge dieser Nachricht machen würde, erhielte. Man willigte ein, und er erzählte den Ausgang der Schlacht bei Waterloo. Sofort stürzten sie nach der Börse und kauften Consols zu einem enormen Betrage. Mittlerweile ging F.... zu einem andern bedeutenden Hause und erzählte ebenfalls, daß er Nachrichten von der höchsten Wichtigkeit besäße, von denen er sicher sey, daß sie nichts davon gehört hätten. Sie gaben zu, nichts zu wissen, als was die Zeitungen gebracht hätten. Er machte ihnen denselben Vorschlag, wie der ersten Firma, und sie, nicht ahnend, daß F.... bereits zu irgend Jemand über die Sache gesprochen hatte, willigten ebenfalls ein. Als sie die Nachricht vernommen hatten, rief Einer der Compagnons den Andern bei Seite — es war zu dieser Zeit Niemand weiter im Comptoir — und flüsterte ihm in's Ohr, F.... nicht aus den Augen zu lassen, damit er diese wichtige Nachricht nicht Jemand anders mittheile, indem er hinzusetzte, daß er augenblicklich nach der Börse eilen und einige Broker beauftragen wolle, um soviel Consols als möglich zu kaufen. „Sie werden thun, was ich wünschte?" bemerkte er zu seinem Compagnon, als er das Comptoir verließ. „Ich werde," erwiederte der Andere, indem er im Stillen hinzusetzte: „Ich weiß selbst, was ich zu thun habe." Ein Gedanke ging ihm durch den Kopf. „Herr F.... wollen Sie nicht in den Parlor eintreten," auf die Thüre zeigend, „und einen Lunch nehmen?" F.... nahm das Anerbieten an, und Beide begaben sich nach einem Zimmer, das in einem andern Theile des Hauses gelegen war. Es wurde ein Frühstück aufgetragen. F...., dessen Aufregung ihm in den letzten Tagen allen Appetit geraubt hatte, langte tüchtig zu, und während er sich in die vor ihm stehenden Speisen vertiefte, stand der Andere mit der Bitte auf, F.... möge es entschuldigen, wenn er ihn für einen Augenblick verlasse, da er eine Kleinigkeit im Comptoir zu ordnen habe. „Gewiß," sagte F...., „lassen Sie sich nicht stören!" Der Andere verließ das Zimmer, und draußen angekommen, verschloß er dasselbe, was F.... nicht bemerkte, und steckte den Schlüssel zu sich. In ungefähr einer halben Stunde kam der Erste von der Börse zurück und erzählte, daß die Fonds aus irgend einer Ursache innerhalb einer Stunde bereits um zwei und drei Prozent gestiegen seyen. Die Ursachen davon waren natürlich die großen Käufe, welche das Haus, dem F.... zuerst die Nachricht mitgetheilt, gemacht hatte. Beide Compagnons begaben sich in das Zimmer, wo ihr Gefangener eingeschlossen war, und benachrichtigten ihn von dem Steigen, indem sie hinzusetzten, daß sie es nicht für gerathen hielten, zu dem erhöhten Preise zu kaufen. Er drang

aber in sie und sprach sich mit fester Zuversicht dahin aus, daß, wenn die Nachricht von einem so wichtigen Siege der alliirten Mächte einträfe, die Fonds wenigstens um 10 — 12 pCt. steigen würden. Hierauf gingen sie auf seinen Vorschlag ein und machten sehr bedeutende Einkäufe. Der Erfolg rechtfertigte Herrn F...s Rath, sowie die Richtigkeit seiner Voraussicht vollständig, denn an demselben Tage, wo die Nachricht von der Schlacht allgemein bekannt wurde, stiegen die Fonds um 15 pCt., eine Steigerung, wie sie später nie mehr vorgekommen ist. F...s Antheil an dem Gewinn, den diese beiden Häuser in einem Tage machten, betrug über £100,000. Er ging am folgenden Tage zur Börse zurück und häufte sehr bald ein bedeutendes Vermögen zusammen, worauf er klug genug war, der Börse auf immer den Rücken zu wenden und sich die Besitzung zu kaufen, von der ich oben gesprochen habe und die er jetzt noch hat.

An dem Tage, wo der Erfolg der Schlacht von Waterloo in London bekannt wurde, zeigte sich in den Fonds ein größeres Schwanken und ein größeres Steigen, als irgend je zu einer Zeit, vorher oder nachher. Im Durchschnitt stiegen sie an diesem Tage 15 pCt., aber wenn man die verschiedenen Fluctuationen dieses Tages, auf und nieder, zusammen nimmt, so betrugen die Schwankungen gegen 100 pCt.

Es ist überflüssig, anzuführen, daß die Schwankungen der Börse in Kriegszeiten viel größer sind, als im Frieden. Die Nachricht von einer gewonnenen Schlacht verursacht ein Steigen oder Fallen der Fonds, je nachdem die Resultate dieser Schlacht das Land mehr oder weniger berühren. Wie man sich denken kann, tauchen in Bezug auf Schlachten allerlei Gerüchte auf, um den Zwecken der Einzelnen zu dienen. Manche Schlacht wurde geschlagen, und mancher Sieg auf der Börse gewonnen oder verloren, von denen man nirgendwo anders gehört hatte, und die Fonds-Spekulanten hatten es sich so sehr zur Gewohnheit gemacht, in zwei bis drei Hauptzeitungen Nachrichten zu fälschen, die mit aller Feierlichkeit und Bestimmtheit als Wahrheit angegeben wurden, daß sie selbst nicht mehr glaubten, wenn ächte Nachrichten kamen.

Einst hatte ein etwas einfältiges, aber sonst ehrliches Mitglied der Fonds-Börse, welches in Beziehung auf den Ausgang des Krieges viel auf dem Spiel stehen hatte, ein Gerücht gehört, daß eine gewisse Schlacht stattgefunden habe. Aber da der Mann nicht wußte, ob diesem Gerüchte zu trauen sey oder nicht, so entschloß er sich, persönlich zu Lord Castlereagh, dem damaligen Minister des Auswärtigen, zu gehen, um von ihm die Wahrheit zu erfahren. Er schickte seine Karte hinauf mit einigen Zeilen, in denen er um Entschuldigung bat, daß er sich die Freiheit genommen habe, Se. Herrlichkeit zu bitten, ihm doch in Betreff jener Schlacht die Wahrheit wissen zu lassen, da er mit bedeutenden Summen bei dieser Nachricht interessirt sey. Der edle Lord hieß den Herrn nach oben kommen, und man führte ihn in seiner Herrlichkeit Zimmer. „Nun," sagte Se. Herrlichkeit, „ich schätze mich glücklich, Ihnen mittheilen zu können, daß diese große Schlacht wirklich geschlagen worden ist, und daß die brittischen Truppen abermals gesiegt haben."

„Ich bin Ew. Herrlichkeit für die Güte äußerst verbunden, mit der Sie mir diese Auskunft geben, aber ich bin ein ruinirter Mann," erwiederte der Börsen-Spekulant, indem er eine tiefe Verbeugung machte und sich zurückzog. Er hatte auf den Sieg Napoleons beim nächsten Zusammenstoß gerechnet und darauf hin spekulirt, der entgegengesetzte Ausgang machte ihn auf einmal zum Bettler.

Wie in Schottland Geschäfte gemacht werden.

Geschäfte zu machen ist in Schottland nicht so leicht wie in England, wo, wenn ein Artikel zum Verkauf ausgeboten wird, man ihn entweder sofort kauft, oder ihn, wenn er zu theuer ist, zurückweist; sondern es findet dort fast bei jedem Artikel ein langes Feilschen oder Handeln statt. Die gewöhnliche Art und Weise, wie dort Geschäfte gemacht werden, wird aus folgender Unterhaltung hervorgehen, die ich mit einem Manne hatte, mit dem ich in Geschäften stand. Er ladet mich ein, wieder vorzusprechen, was ich auch wiederholt thue, ohne irgend etwas auszurichten; er wünscht der Letzte zu seyn, an den ich verkaufe, aber Alle können nicht zugleich die Letzten seyn, und Alle haben denselben Wunsch geäußert. Nach Verlauf von einigen Tagen habe ich ihn endlich soweit, daß er nunmehr zum Geschäfte schreiten will. Nun erhebt er Einwendungen gegen den Preis des offerirten Artikels und will nicht kaufen. Ich versuche, ihn dazu zu bewegen, ohne jedoch vom Preise abzulassen, worauf er erwiedert: „Sie sind zu theuer, ich kann dieselbe Waare 10 pCt. billiger kaufen; wenn Sie 10 pCt. herunterlassen, so will ich etwas davon nehmen."

Ich entgegne ihm natürlich, daß von einem Ablassen nicht die Rede seyn könne, und lege die Probe des Artikels bei Seite. Aber der Schotte braucht denselben.

„Mein Herr, es ist ein entsetzlich hoher Preis; da ich aber gerade etwas brauche, so will ich eben eine Kleinigkeit davon nehmen, bis ich billiger ankommen kann, aber Sie müssen wenigstens 5 pCt. ablassen."

„Aber, mein Herr," erwiedere ich darauf, würden Sie mich nicht für einen gewissenlosen Schurken halten, wenn ich 10 oder auch nur 5 pCt. mehr fordern sollte, als ich die Absicht habe, zu nehmen?"

Er fängt an zu lachen. „Sachte, sachte, glauben Sie, man wird Ihnen zahlen, was Sie fordern? Du lieber Gott! wenn ich stets nur die Hälfte von dem bekäme, was ich fordere, so würde ich bald ein reicher Mann seyn. Kommen Sie, kommen Sie, ich gebe Ihnen 2½ pCt. weniger als Sie verlangen, und bei meiner Treue, Sie können zufrieden seyn."

Ich setze ihm auseinander, daß ich niemals Etwas von dem geforderten Preise nachlasse, und daß ein Festhalten an dieser Regel für beide Theile angenehm sey.

„Gut," sagt er, „da Sie darauf bestehen, so will ich die Waare nehmen, aber ich glaube wirklich, Sie sind zu hart."

Soviel, was das Kaufen und Verkaufen betrifft. Nun kommt die Abrechnung und Zahlung.

„Wie viel Discont rechnen Sie ab, mein Herr?"

„Discont? Das können Sie nicht erwarten. Die Rechnung steht seit einem vollen Jahr."

„Allerdings, aber ich muß Discont haben: in Silber bezahlen ohne Discont! Nein, mein Herr, das ist hier nicht Mode; ziehen Sie 5 pCt. ab."

Ich sage, daß ich durchaus keinen Discont gestatten kann. „Dann bekommen Sie auch kein Geld!" erwiedert er.

Um nicht ganz unverrichteter Sache abzuziehen, lasse ich endlich 2½ pCt. nach, die dann abgezogen werden.

„Ich ziehe noch zehn Schillinge für Untermaaß und fünfzehn Schillinge für Beschädigung ab."

„Das sind zwar bedeutende Abzüge; da Sie aber sagen, daß Ihr Schaden soviel beträgt, so will ich nichts dagegen einwenden."

„Gut, das lasse ich gelten; dann kommen 8 Schillinge und 4 Pennies für Packpapier und 13 Schillinge für das Wegbringen der Waare."

Das war mir denn doch zu arg. „Was," sagte ich, „soll ich alle Kosten und Auslagen Ihres Geschäfts bezahlen?"

Da er jedoch gar nicht zahlen will, wenn ich die Abzüge nicht gut heiße, so muß ich mich darin fügen, überlege mir aber im Stillen, daß, da er diese unbilligen Abzüge macht, ich eigentlich ein Recht hätte, zur Deckung derselben einen höhern Preis zu berechnen. Indeß bin ich froh, mit dem Manne endlich mein Geschäft abgemacht zu haben; allein ich irre mich.

„Haben Sie einen Stempelbogen?" fragt er.

„Einen Stempelbogen, wozu?"

„Um Ihnen den Wechsel zu schreiben," antwortet er.

„Einen Wechsel, mein Herr! Ich habe 2½ pCt. abgelassen, weil ich glaubte, baares Geld zu erhalten." Er aber erwiedert mir ganz trocken, es sey dort Gebrauch, in Wechseln zu bezahlen, setzt sich nieder und schreibt mir einen Wechsel auf drei Monate nach Dato, zahlbar in seinem Laden.

„Und was kann ich mit diesem Wechsel machen?"

„Oh, Sie können ihn an Williams geben, der Ihnen denselben gegen Zahlung von dreimonatlichen Zinsen gern discontiren wird."

„Und was kann ich mit seinen Noten anfangen?"

„Er wird Ihnen einen Wechsel auf London auf 45 Tage dafür geben."

„Also, mein Herr, nachdem ich Ihnen zwei Monate Credit und 2½ pCt. Discont

„gestattet, nachdem ich mir große Abzüge gefallen ließ, zu denen Sie kein Recht haben, soll ich mich mit einem Wechsel begnügen, den ich vor Ablauf von fünftehalb Monaten gar nicht verwerthen kann!“

„Lassen Sie's nur gut seyn,“ war seine Antwort, indem er noch hinzusetzte: „wenn Sie nach Hause gehen, so gehe ich mit und trinke ein Glas Wein mit Ihnen.“

Ein Hamburger Kaufmann in seinem Comptoir.

Es war noch nicht voll sechs Uhr, aber schon ging ich mit Sturm- und Drang Schritten in meinem Zimmer auf und ab. Sämmtliche Mitbewohner des Königs von England haben mein Dasein gewiß verwünscht, denn ich war der rücksichtsloseste Störer ihrer Morgenruhe. War jemals ein Literat durch unvorhergesehene Umstände in eine ärgere Verlegenheit gerathen, als ich gegenwärtig in der freien Stadt Hamburg? Alles Geld war dahin, die Abreise stand bevor, und kein rother Heller war mehr in meiner Tasche. Herr Marr, mein freundlicher Wirth, ist ein seelensguter Mann, der wegen einer unbezahlten Rechnung nicht gleich aus der Haut fährt; aber die preußische Schnellpost nimmt keine Passagiere auf Credit mit, und ich sollte und mußte am folgenden Tage, unfehlbar, nach Berlin. Zum zwanzigsten Male blätterte ich meine Brieftasche durch, ob sich nicht irgendwo ein verblichener Tresorschein verloren habe, aber — umsonst! — Halt! was ist das für ein Papier? Ein Brief, den ein wohlwollender Mäcen mir mitgegeben, und den ich zu präsentiren aus Unachtsamkeit bis jetzt unterlassen hatte. Die Adresse lautete ganz einfach: „Herrn Mohrfeld, Deichstraße No.....“

Ich athmete auf! Vielleicht war dies der Mann, von dem mir Hülfe kommen sollte, denn ich besann mich, daß mein Gönner mir denselben als den Chef eines bedeutenden Handlungshauses geschildert, bei dem ich sehr gut aufgenommen würde. Ich kleidete mich an und mit dem Schlage acht verließ ich den Gasthof, der Deichstraße zuschreitend, wo der Rettungsengel mir erscheinen sollte.

Halt! hier auf dem Hopfenmarkt muß ich einen Augenblick stehen bleiben; — jener kurze, dicke Mann im blauen Oberrock, mit dem schlicht gekämmten braunen Haar, dessen fleischiges Angesicht plump und nichtssagend aussieht, hat sich ein Gericht Fische gekauft, schickt dasselbe durch einen Arbeitsmann nach Hause und setzt seinen Weg weiter fort. Beide Hände auf dem Rücken, das Auge auf den Boden geheftet, geht er leise brummend in die Deichstraße hinein. Ohne daß er irgend Notiz von mir nimmt, schreiten wir neben einander hin und stehen endlich vor demselben Hause still. Da fährt der Kurze endlich aus seinem Nachdenken auf, sieht mich groß an und fragt mit gedehntem Tone: „Wollen Sie hier im Hause Jemand sprechen?“

Aufgebracht, daß ein solches Männchen es wage, mich ohne weitere Umstände anzureden, entgegnete ich in ziemlich hochtrabender Weise: „ich habe ein Geschäft mit dem Hause Mohrfeld."

Der Kurze lächelte einen Augenblick und sagte dann ziemlich ernst: „Ich bin Mohrfeld."

Wie? und von diesem Manne, der seine Fische selbst einkaufte und in einem abgeschabten Oberrocke einherging, sollte mir Hülfe kommen? Der wäre die einzige Stütze eines hinsichtlich seiner Börse herabgekommenen Romanschreibers? Aber es war der einzige Hoffnungsanker, wonach ich greifen konnte; ich riß also blitzschnell den Hut herunter und sagte mit so einnehmendem Wesen wie möglich: „verzeihen Sie! — ich hatte bis jetzt nicht die Ehre, — ich habe" — hier zog ich die Brieftasche — „den Auftrag, ein Schreiben zu überreichen."

Herr Mohrfeld unterbrach mich; „Jetzt nicht, nachher werde ich Sie sprechen im Comptoir, Sie müssen aber etwas warten — kommen Sie!" Er trat in das Haus und ich folgte ihm. Auf dem großen Flure war ein reges Leben, zwei große Waagschale hingen von der Decke herab, mehrere Arbeitsleute schleppten Kaffeesäcke heran, die sämmtlich gewogen wurden, ein Commis stand mit seiner Schreibtafel dabei. Herr Mohrfeld sah eine Weile schweigend zu und wollte weiter gehen, als einer der Leute seinen Sack etwas unsanft zu Boden warf, so daß dieser platzte und die Bohnen weit umherflogen.

„Was ist das für eine lüderliche Wirthschaft!" fuhr der Kaufmann zornig auf, dann aber bückte er sich und half emsig die zerstreuten Bohnen auffammeln, wobei er in Zwischenräumen fortfuhr: „sammelt mir hübsch Alles auf und steckt es wieder in den Sack hinein — dann soll die schadhafte Stelle ausgebessert werden. — Sie, Herr Möller," — hierbei sah er den Commis an, — werden den Sack besonders nachwiegen lassen, und wenn etwas an dem Gewichte fehlt, berechnen Sie es und schreiben Sie es dem unvorsichtigen Menschen zur Last, es soll ihm am Wochenlohn abgezogen werden."

„Das ist doch hart," sagte Jener, „so ein paar Bohnen — —"

„Paar Bohnen?" entgegnete der Kaufmann, „wer das Kleine nicht ehrt, ist des Großen nicht werth; aus 48 Schillingen besteht ein Thaler, und zu einem guten Weinjahr gehören viele warme Tage. Also nicht der Mühe werth? Unachtsamkeit ist ein großer Fehler und der Ruin eines ordentlichen Geschäfts. Herr Möller, so bald der Mann noch eine einzige Unachtsamkeit sich zu Schulden kommen läßt, lohnen Sie ihn auf der Stelle ab, ich mache Sie dafür verantwortlich."

„Großer Gott!" dachte ich, „um eine Handvoll Kaffeebohnen willen einen Mann um sein Brod zu bringen, wie hart, wie grausam! Wie wird es mir ergehen!"

Ein junger Mann, mit der größten Eleganz gekleidet, kam aus dem Comptoir, verneigte sich vor Herrn Mohrfeld, und wollte zur Thür hinaus, aber auf einen Wink seines Prinzipal stand er still.

„Wie sehen Sie denn aus?“ fragte der Kaufmann unwillig, „ist etwa auf meinem Comptoir heute Ball? Und wo waren Sie gestern Abend? Wenn ich nicht irre, courbettirten Sie auf einem Schimmel zum Dammthore hinaus, und hatten nicht Zeit, auf ihren Prinzipal zu achten, der zu Fuß an Ihnen vorüber ging.“

„Ich bitte tausendmal um Entschuldigung!“ entgegnete der junge Mann, blutroth, ich — —“

„Schon gut!“ unterbrach ihn Mohrfeld, „ich habe nichts damit zu schaffen, was meine Leute außer den Comptoirstunden anfangen, sobald sie ihre Geschäfte sonst pünktlich besorgen. Aber mit Ihnen ist das etwas Anderes. Sie haben eine arme Mutter, die am Nothwendigsten Mangel leidet, drei unerzogene Brüder, von denen mir gestern zwei baarfuß begegnet sind, und das zu einer Tageszeit, wo Kinder in der Schule seyn müssen. Es würde Ihnen mehr Ehre machen, wenn Sie sich etwas mehr um Ihre Brüder kümmerten, anstatt sich nach der neuesten Mode zu kleiden und auf einem Reitpferde herum zu coquettiren. Gehen Sie an Ihre Geschäfte.“

Der junge Mann war wie mit Purpur übergossen, er verzog sich rückwärts wie ein Krebs, und war wie ein Blitz zur Thüre hinaus. Der Kaufmann schritt die Halle entlang und trat in sein Comptoir. Ich folgte. — Welch ein Anblick! Ein langer, ziemlich finsterer Saal, in welchem Pult an Pult stand, hinter jedem derselben ein emsig schreibender oder rechnender Mensch; ich zählte deren dreißig; in einem Nebenzimmer waren auch noch mehrere. Unfern der Thür hatte ein ziemlich bejahrter Mann seinen Platz, neben und hinter ihm standen mehrere eiserne Kisten. Ich that einen tiefen Seufzer.

„Nun, Herr Carstens!“ redete der Prinzipal bei seinem Eintritt den Cassirer an, was giebt es Neues?“

„Wenig!“ entgegnete dieser ruhig. Es sind mehrere Anfragen eingelaufen, sie können aber nicht berücksichtigt werden. In Livorno haben wir Nichts, auf Genua und Venedig können wir um des eigenen Bedarfs willen nichts abgeben, drei unserer Schiffe laden auf dort. Zwei Valuten auf New-York und eine auf Havannah, die auch begehrt wurden, habe ich angewiesen. Können Sie Kopenhagener und schwedische Papiere zu einem annehmlichen Course brauchen?“

„Nein! — Es soll so wenig Geld als möglich in Papier gesteckt werden, ich brauche nächstens einen bedeutenden Baarvorrath; merken Sie sich das!“

Er ging weiter, stand aber bald vor einem Pulte still. „Sind die Stückgüter gestern an Bord der Artemisia gekommen, Herr Köhler,“ fragte er hingeworfen. „Ist die Assecuranz für meinen Pfeil besorgt, und hat Kapitän Heysen seine Papier: bekommen?“

„Es ist Alles besorgt!“ war die Antwort. „Hier ist der Frachtbrief, hier die Police, und hier der Empfangschein des Kapitäns.“

„Gut! — Ich bin mit Ihrer Pünktlichkeit zufrieden. Fahren Sie so fort. Ordnung ist die Seele des Geschäfts. Nehmen Sie sich aber mit dem Streusand

in Acht es ist ein widerlicher Anblick, wenn er so umherliegt, wie auf Ihrem Pulte."

Herr Mohrfeld war an seinen Platz gekommen, der durch eine Barriere von dem Saale geschieden war. Er deutete mit der Hand auf einen Stuhl und auf mich, und wendete dann seine Aufmerksamkeit einer Menge von Briefen zu, die seiner Ankunft harrten.

Eine tiefe Stille, die nur durch das eintönige Gekritzel der Federn unterbrochen wurde, herrschte in dem weiten Raume, kein lautes Wort ward vernommen, und nur selten hörte man hier und da ein unterdrücktes Zischeln. Von mir nahm kein Mensch Notiz, keine Frage ward an mich gerichtet, ja nicht einmal ein neugieriges Auge ruhte auf mir.

Der Kaufmann hatte die Durchsicht der Briefe beendet, er rief mehrere junge Männer herbei und beauftragte sie mit der Beantwortung derselben; um ein Uhr muß Alles zur Unterschrift fertig seyn! — Sie, Herr Becker, müssen sich vorsehen, damit Sie in den französischen Briefen nicht wieder, wie neulich, Fehler einschleichen lassen. Sie arbeiten zu schnell, zu flüchtig, nehmen Sie Herrn Horst zum Muster, seine englische Correspondenz ist eine Muster-Correspondenz. Uebrigens bemerke ich bei Ihnen Allen seit Kurzem eine Neuerung, die nichts taugt. Sie schreiben einen wunderlichen, phrasenhaften Styl, und brauchen mitunter drei Zeilen, wo drei Worte ausreichen. Unterlassen Sie das. Dergleichen Wortprunk ist überall eine Narrheit, bei einem Kaufmann ist sie es doppelt; aber das kommt von den unsinnigen neuen Romanen und Almanachen, die Sie unaufhörlich lesen, und die Sie noch für jede solide Beschäftigung unfähig machen werden. Ich habe Sie gewarnt, seyn Sie auf Ihrer Hut."

Das waren brillante Aussichten! Welche Aufnahme konnte ein Romanschreiber von einem Manne erwarten, der solche Ansichten hegte? Zum Ueberfluß wandte sich noch Herr Mohrfeld in diesem Augenblicke zu mir, und sagte ziemlich kurz: „Nun, mein Herr, an unser Geschäft!"

„Zu Befehl!" stotterte ich, und überreichte ihm meinen Brief; aber noch hatte er denselben nicht eröffnet, als wir durch einen Dritten unterbrochen wurden.

„Sieh da! Guten Morgen, Kapitän Heyssen!" rief der Kaufmann lebhaft. „Sie kommen wahrscheinlich, um Abschied zu nehmen? Reisen Sie glücklich, und bringen Sie sich und Ihre Mannschaft gesund zurück, geben Sie mir auf Schiff und Ladung wohl Acht, und machen Sie keine Havarie. Ihrer Frau sagen Sie, daß sie sich in vorkommenden Fällen nur dreist an mich wenden soll. — Wenn Sie eine einigermaßen gute Gelegenheit haben, und sie geschickt zu benutzen verstehen, sind Sie vor Weihnachten wieder hier. — Nun Adieu, Kapitän, Sie haben — hier warf er einen Seitenblick auf den Kalender — keine Zeit zu verlieren, es ist gerade Fluth, das Schiff löst die Taue, und ich habe es nicht gern, wenn meine Kapitäne sich bis zum Blankeneser Sande oder gar bis zur Lühe nachsetzen lassen. — Glückliche Reise!"

Der Kapitän beurlaubte sich, und ein Anderer nahm seinen Platz ein.

„Guten Morgen, Herr Flügge! Was bringen Sie mir?“ fragte der Kaufmann, „Mit dem letzten Holzhandel war ich recht zufrieden. Sie haben Ihre Courtage mit Ehren verdient. Wenn Sie mich so wieder bedienen können, bin ich bereit, eine ähnliche Quantität zu kaufen, wie vor vier Wochen, vielleicht auch mehr; — meine Schiffe müssen zu thun haben, es liegen schon wieder drei müßig. Sobald der neue Vorrath da ist, melden Sie mir ihn an. Adieu! Ich bitte um Verzeihung, mein Herr! (Dies galt nämlich mir) daß ich Sie so lange warten lasse, aber die laufenden Geschäfte gehen vor. — Guten Tag, Lootse! Schon wieder da? Ist meine Hoffnung glücklich in See gegangen?“

„Alles nach Wunsch, Herr Mohrfeld!“ erwiederte der Angeredete, ein robuster Elblootse, „das Schiff ist ein Schnellsegler, und fürchtet eine frische Briese nicht. Hier ist der Brief des Kapitäns. Aber ich muß heute noch wo anders an Bord; kann ich vielleicht mein Lootsengeld gleich mitnehmen?“

„Versteht sich, Lootse, und für die rasche glückliche Fahrt noch zehn Thaler Trinkgeld obendrein. Gehe Er nur zu meinem Cassirer, der wird Ihm Alles geben. — — Was wollen Sie?“

Diese Frage war an ein spindeldürres Männchen mit kahler Platte und Schnupftabacksnase gerichtet, das in ziemlich fadenscheinigem schwarzen Frack und mit gekrümmtem Rücken vor dem reichen Handelsherrn stand.

„Ich bitte tausendmal um Verzeihung,“ entgegnete dieser, „ich bin der Doctor Eck aus Frankfurt a. M. Lange Zeit habe ich über die zweckmäßige Erziehung des Menschengeschlechts nachgedacht, und endlich ist es mir gelungen, eine glänzende Theorie aufzustellen, die ich in einer Reihe von Vorlesungen zu veröffentlichen gedenke. Ich wollte daher bitten — — —“ „Ich bedaure,“ unterbrach ihn der Kaufmann, „aber ich bin jeder Theorie abhold, die sich nicht sogleich und mit Erfolg auf das praktische Leben anwenden läßt. Weg mit jedem Luftgebäude! jedem Nebelprojekte! Nichts als Hirngespinnste! Es thut mir leid!“

Dem armen Doctor trat der Angstschweiß auf die Stirn, er war kaum eines Wortes mächtig, deutete auf seine Jammergestalt, auf die Subscriptionsliste, die er in Händen hatte, stammelte etwas von Mäcenen und zurückgesetzten Söhnen Minerva's, worauf die Stimme in ein unverständliches Gemurmel überging.

Der Kaufmann sah den Gelehrten einen Augenblick mit einem sarkastischen Lächeln an, dann nahm er die Liste und schrieb eine Zeile darunter. Es mußte eine gewichtige Zeile seyn, denn das Gesicht des Doctors ward von einem seligen Lächeln verklärt, indem er sich bemühte, mehrere Billets auf das Bureau zu legen.

Der Kaufmann machte eine zurückweisende Bewegung. „Lassen Sie das! Es soll mich freuen, wenn meine Unterschrift einem verdienstvollen Gelehrten von Nutzen ist, wenn ich auch für meine Person keinen Gebrauch von seinen Talenten machen kann. Ihre Theorie und meine Praxis stehen zu weit auseinander; ein Austausch von Ideen, die sich so schnurstracks entgegenstehen, giebt nur zu endlosen Verwirrungen Anlaß. Leben Sie wohl!“

Der Gelehrte zog sich zurück und machte einem Manne Platz, der hart an die Barriere trat. „Herr Mohrfeld," begann er ohne weitere Umstände, „Ihre Fortuna ist ganz fertig, und kann jeden Augenblick vom Stapel gelassen werden, ich wollte fragen, welche Zeit Sie dazu bestimmen?"

„Montag Morgen, Herr Reich!" entgegnete der Kaufmann äußerst freundlich. „Ich bin recht zufrieden mit Ihnen, Sie haben mich prompt und gut bedient. Nun, jungen Anfängern soll man forthelfen, ich werde bei Ihnen den Kiel zu einer neuen Fregatte legen lassen, versuchen Sie sich einmal daran. Ich ging gestern an Ihrem Werft vorbei, es geht da recht arbeitslustig und ordentlich zu; fahren Sie so fort. Also, wie gesagt, Montag Morgen! Adieu! — Wer ist Sie?"

Mit dieser Frage wendete er sich an eine ärmlich gekleidete Frau, die mit rothgeweinten Augen und abgehärmten Wangen dastand. Auf die fast barsche Anrede des Herrn fuhr sie ängstlich auf und sagte mit zitternder Stimme:

„Ich bin die Bodmer, deren Mann das Unglück gehabt hat, auf dem Speicher auszugleiten und das Bein zu brechen."

Schlimm, sehr schlimm! — Der Bodmer thut mir leid, er war ein ordentlicher Mann, der stets seine Schuldigkeit that. Mein Doctor ist doch gleich gekommen, was sagt er?"

„Er hat die beste Hoffnung, meinen Mann am Leben zu erhalten, aber langweilig wird es werden, und wer weiß, ob der arme Mann je wieder zur Arbeit tüchtig wird. Was sollen wir armen Leute dann mit uns und unsern fünf unmündigen Kindern anfangen?"

„Auf den Mann vertrauen, in dessen Dienst Euch das Unglück betroffen hat," entgegnete Herr Mohrfeld gutmüthig. „Was der Kranke an Wein und kräftigen Lebensmitteln bedürfen wird, soll aus meiner Küche hinbesorgt werden, den Wochenlohn hol' Sie regelmäßig Sonnabends ab. Nun gehe Sie nach Hause und grüße Sie Ihren Mann von mir, ich will ihn auch nächstens besuchen."

Die Frau schied mit Thränen des Dankes, und der Kaufmann überflog jetzt den ihm von mir überreichten Brief. Ich verließ meinen Stuhl und setzte mich in Positur.

„Ihr Brief trägt ein ziemlich altes Datum," redete er mich plötzlich an, „ich habe ihn schon längst erwartet. Ihre beschränkte Zeit hat vermuthlich einen frühern Besuch verhindert?"

Ich stotterte eine Lüge hervor, daß ich es nämlich nicht gewagt, einen so thätigen Geschäftsmann zu stören, und daß ich auch jetzt nur im äußersten Nothfall — — Er ließ mich nicht ausreden. „Sie sind mir übrigens sehr dringend empfohlen. Wenn ich Etwas für Sie thun kann, so sprechen Sie frei; Fremde haben zuweilen irgend ein Anliegen."

Jetzt war es Zeit, von der tiefen Ebbe meiner Börse zu reden, aber — o, der falschen Schaam! — die Worte wollten mir nicht über die Zunge.

„Also nicht? fuhr Jener fort, „nun ein ander Mal. Kommen Sie doch Sonntag nach meinem Gartenhause vor dem Dammthore, und essen Sie einen Löffel Suppe bei mir. Der Geschäftsmann ist an den Wochentagen mit seiner Zeit sehr beschränkt, und kann der bloßen Unterhaltung nur wenig Zeit widmen."

Da hatte ich meine Abfertigung! Und doch konnte ich nicht ohne Geld fort, denn ich saß vollständig auf dem Trocknen, und sollte reisen. In diesem Augenblick war ein Commis mein Retter, der sich zwischen mich und die Barriere schob, um dem Prinzipal einen Brief zu übergeben, den eine Staffette gebracht hatte. Sofort wurde das Schreiben erbrochen und gelesen. Es mußte eine sehr freudige Nachricht enthalten, denn ein behagliches Lächeln spielte um die Lippen des Kaufmanns. Aber plötzlich, als hätte er sich auf einer Schwäche ertappt, verschwand dieses wieder, und er legte mit gewohnter Ruhe den Brief bei Seite, wobei sein Blick noch einmal auf mich fiel.

„Noch etwas zu Befehl, mein Herr?"

Jetzt mußte ich reden, es koste was es wolle. Ich trat dicht an die Barriere, neigte meine Lippen zu den Ohren des Kaufmanns, und strömte einen Schwall von Worten aus, unter denen ich das Wort „Geldverlegenheit" am meisten betonte; an eine zierliche Construction in einem solchen Augenblick würde selbst Demosthenes nicht gedacht haben.

Der Kaufmann sah mich verwundert an, nahm dann das überbrachte Schreiben noch einmal, las es mit gespannter Aufmerksamkeit bis zum Ende durch, schrieb einige Zeilen darunter und überreichte es mir mit den Worten: „Hier, mein Herr! Haben Sie die Güte, diese Zeilen bei meinem Cassirer zu präsentiren. Sonntag rechne ich also darauf, Sie an meinem Tische zu sehen. Für jetzt entschuldigen Sie mich gefälligst.

Ich machte eine stumme Verbeugung, und stand bald darauf vor dem Manne, der von eisernen Geldschränken umgeben war. Er nahm mein Creditiv in die Hand, und sagte: „Sie haben darauf 100 Mark Courant zu empfangen, wollen Sie gefälligst quittiren? Hier ist Ihr Geld!"

„Und hier, mein Herr, ist Ihre Quittung!" rief ich mit erleichterter Brust, strich die 51 Thaler 19½ Sgr. ein, und eilte aus dem Comptoir in die freie Gottesluft hinaus, der Alsterhalle zu, in deren glänzend decorirten Räumen ich mich bald eines soliden Frühstücks erfreute.

Aus dem Tagebuche eines Kaufmannes.

„Ich erinnere mich eines Umstandes, der mir beim Anfange meines Geschäftslebens, ungefähr vor zwanzig Jahren, begegnete. Ich hatte den Waarenvorrath und die Kundschaft eines bedeutenden Engrosgeschäfts gekauft. Einige Tage, nachdem ich dieses Geschäft übernommen, kam ein alter Kaufmann, der in früherer Zeit ein gefährlicher Concurrent meines Vorgängers gewesen war, und der bei verschiedenen Gelegenheiten ein Interesse für mich an den Tag gelegt hatte, zu mir, um mir seinen Rath anzubieten.

„Sie haben Ihr Geschäft unter günstigen Aussichten begonnen," begann er, „und nächst Gott hängt ein glücklicher Erfolg von Ihnen selbst ab. Ich bin ein alter Mann und aufs Genaueste mit den Geheimnissen Ihres Handels eine längere Reihe von Jahren bekannt, als Sie gelebt haben, und daher darf ich mir wohl erlauben, Ihnen zu sagen, daß Sie Unrecht thun, wenn Sie an Goodmann u. Prompt verkaufen."

„Warum?" fragte ich erstaunt, „ich glaube, es giebt am hiesigen Platz wenig Käufer, die ein besseres Renommee haben, und es hat auch wirklich große Mühe gekostet, sie dahin zu bringen, einen Anfang bei mir zu machen."

„Das gebe ich zu," entgegnete mein alter Freund, „aber es sind keine Leute für Sie, sie kaufen zu bedeutend. Mein Rath ist: verkaufen Sie auf einmal nie mehr als für höchstens $2000 an eine und dieselbe Person oder Firma. Wenn Sie zehn solche Kunden haben, so ist es wahrscheinlich, daß neun davon Sie bezahlen, aber der zehnte wird Ihnen Umstände machen; und wenn auch nur Einer nicht bezahlt, so büßen Sie dadurch den Profit ein, den Sie durch den Verkauf an die andern neun gemacht haben." — Mit diesen Worten verließ mich der alte Herr.

Ich war überzeugt, daß seine Bemerkungen wahr und richtig seien, allein ich konnte jetzt nicht umhin, die Waaren abzusenden. Herr Prompt hatte sie gekauft, seine Note gegeben, und war nach Hause gereist. Ich hatte bei dieser Gelegenheit tüchtiger auf ihn „losgearbeitet," als ich später jemals that, denn ich hatte ihm für $2200 Waaren verkauft, die bei weitem größte Post, die ich vorher oder nachher je verkauft habe. Mein Nutzen war nur gering, es ist wahr, aber es war mein erster bedeutender Verkauf, und ich glaubte, mir einen Kunden zu erwerben; die Waaren wurden also abgesendet.

Sechs Monate später erschien Herr Prompt abermals in unserer Stadt. Er bezahlte mir $2200 baar, kaufte für $1200 auf Rechnung, und schickte mir nach dreißig Tagen eine Anweisung auf diese Summe, nach Abzug des üblichen Diskonts. Goodmann u. Prompt waren ganz vorzügliche Kunden, und meine Zweifel und Bedenken wurden vergessen. Sie kauften regelmäßig von mir, bezahlten zuweilen baar, zuweilen kauften sie auf sechs Monat Zeit, bezahlten aber stets

pünktlich, mit einer einzigen Ausnahme, nämlich in einem verhängnißvollen Jahre, wo sie fallirten und mir $2500 schuldeten, wovon ich auch nicht einen Cent erhielt. Sie hatten ihr Geschäft zu weit ausgedehnt, und bei ihrer Güterabtretung zur Deckung der confidentiellen Schulden*) jeden Cent, den sie besaßen, hergegeben. Ich glaube daher, daß es rechtschaffene und rechtliche Männer sind, und würde an Jeden von ihnen sofort wieder für einen mäßigen Betrag verkaufen, wenn ich noch im Geschäft wäre. Sie waren sehr unglücklich, und ich war es auch. Hierbei muß ich bemerken, daß sie mir eigentlich zwei Posten schuldeten — den ersten zu $1800 hatte ich prolongirt, und Herrn Goodmann dabei bemerkt, daß es nichts ausmache, da ich seine Note mit meinem Indosso leicht verkaufen könne, und so verkaufte ich ihm noch für $700 dazu, ohne die geringste Besorgniß zu hegen. Ich wußte damals noch nicht, daß es jederzeit eine schlechte Politik ist, einen neuen Posten zu verkaufen, wenn der Betrag für einen früheren prolongirt wurde.

Mein schätzenswerther Freund, dessen ich oben erwähnte, gab mir häufig den folgenden Rath: „Verwenden Sie Ihre ganze ungetheilte Aufmerksamkeit auf Ihr Geschäft; Sie werden finden, daß es Ihre volle Energie erfordert, dasselbe gehörig zu controlliren, so daß Ihnen keine Zeit bleibt, sich mit Nebengeschäften zu befassen. Außerdem steht es fest, daß Sie auf die Länge der Zeit unvermeidlich verlieren müssen, wenn Sie Ihre Aufmerksamkeit theilen und sich in andere Speculationen einlassen. Aber besonders warne ich Sie, nicht von Ihrem regelmäßigen Geschäftszweig abzuschweifen. Wollen Sie durchaus wagen, so thun Sie es wenigstens in Artikeln, in denen Sie beständig arbeiten."

Hierin bestanden im Allgemeinen die Rathschläge, die Herr B. wohlwollend mir häufig ertheilte. Allein es bedurfte erst eigener Erfahrung, ehe ich den Werth seiner Rathschläge einzusehen und zu würdigen verstand.

Einer meiner Geschäftsfreunde in Tennessee schickte mir einst 3000 Pfd. Wachs, mit dem Auftrage, dasselbe bei Ankunft zu verkaufen, und ihm den Betrag gut zu schreiben. Schon häufig hatte ich ähnliche Sendungen bekommen, aber die Quantitäten waren klein, und der Betrag unerheblich gewesen, und so hatte ich die Verkäufe durch einen meiner Clerks besorgen lassen. Diese Sendung aber betrug circa $1000, und daher beschloß ich, derselben meine persönliche Aufmerksamkeit zu schenken, um so mehr, da sie von einem geachteten Kunden kam, dem ich gern gefällig seyn wollte.

Als daher das Wachs ankam, ließ ich es auf den vierten Boden meines Lagerhauses bringen, und jedes Faß öffnen. Dann ging ich zu mehreren Leuten und ersuchte sie, sich den Artikel anzusehen, und mir ein Gebot zu machen. Leider aber

*) Confidentielle Schulden (confidential debts) nennt man in Amerika solche Schulden, welche nicht aus dem eigentlichen Geschäfte herrühren, z. B. auf kurze Zeit zur Aushülfe geliehenes Geld u. s. w. Dergleichen Posten werden gewöhnlich mit der besondern Bemerkung "confid. debts" in die Bücher eingetragen, und haben im Fall eines Fallissements den Vorzug.

war zu jener Zeit das Geschäft in Wachs gerade sehr still, und von Allen, die ich eingeladen, kam nur ein Einziger, um sich dasselbe anzusehen. Es war ein Mann, der bedeutende Geschäfte mit Süd-Amerika machte, und besser über das Wachsgeschäft unterrichtet zu seyn schien, als alle andern. Ich erinnere mich noch sehr wohl seines Gebotes, und was er über den Artikel sagte: „Ich gebe Ihnen 22½ Cents baar für den Posten, das ist zwar etwas höher, als der Marktpreis, allein das Wachs ist sehr schön, und ich denke, es wird bald höher gehen. Ich erkundigt mich, wohin er es absetze, und erfuhr, daß er Wachs gelegentlich mit nach Süd-Amerika sende. Nach einigem Besinnen entschloß ich mich das Wachs selbst zu behalten und das Steigen des Preises abzuwarten und lehnte demgemäß sein Gebot ab; ich hatte mir überlegt, daß es mich doch eigentlich keine Auslagen koste, da die Schuld des Mannes, der es gesandt, noch nicht fällig, und erst in etwa vier Monaten zu bezahlen sey; und bis zu dieser Zeit glaubte ich ganz sicher, es mit solchem Vortheil verkaufen zu können, daß ich für mein Warten entschädigt würde.

Nachdem ich mir zuerst die Ueberzeugung verschafft, daß ich von keinem Andern 22½ Cents bekommen könnte, sandte ich eine Verkaufsrechnung zu diesem Preise ab. Das Wachs wurde aufgestapelt, und ich wartete begierig auf ein Steigen des Preises. Ich studirte alte Preislisten, und fand es manchmal zu 26, und einmal zu 28 notirt. Ich sprach mit allen Wholesale-Druggisten, die ich kannte, über Wachs, war aber überrascht, zu hören, daß sie so wenig in diesem Artikel machten. In der That, in der ganzen Stadt konnte ich Niemand auftreiben, der sechs bis siebenhundert Dollars zu 20 Cents daran wenden mochte.

So lag das Wachs mir volle dreißig Monate auf dem Lager! Endlich stieg es um eine Kleinigkeit. Es wurde zu 24½ Cents notirt. Sogleich ging ich zu meinem südamerikanischen Freunde, und fragte ihn, ob er ein anderes Gebot machen wolle. Aber man denke sich meinen Aerger, als er mir erwiederte, daß der Preis zu hoch sey, er wolle lieber eine Woche warten, und hoffe, daß er dann wieder auf 22 oder 22½ Cents hinuntergegangen seyn würde.

Sie dürfen mir glauben, daß mir schon bei dem bloßen Worte „Wachs" unwohl wurde, und als er mir 23½ Cents bot — und dies nur mit Rücksicht auf die ausgezeichnete Qualität — schlug ich augenblicklich zu, und er erhielt noch an demselben Tage das Wachs.

Noch muß ich bemerken, daß in einer Bostoner Zeitung der Preis 24½ Cents notirt war, daß aber die Fracht, Commission ꝛc., wenn ich es dorthin hätte schicken wollen, die Differenz reichlich wieder aufgewogen haben würde. Mein Verlust an Zinsen, durch Eintrocknen ꝛc. betrug nahe an $100, aber die Erfahrung habe ich doch nicht zu theuer erkauft.

Washington, D. C., 7. Januar 1853.

E. B. D.

P. T. Barnum's Geschäftsregeln.*)

Ich glaube kaum, daß über den Gegenstand, über den Sie meine Ansichten zu haben wünschen, sich noch viel Neues sagen läßt, und will deshalb hier nur einige Regeln anführen, von denen ich aus Beobachtung und Erfahrung weiß, daß sie in jedem Geschäft befolgt werden müssen, wenn dasselbe einen guten Erfolg haben soll.

1. Wähle Dir denjenigen Geschäftszweig, der Deinen Neigungen, Deinen natürlichen Anlagen, und Deinem Temperamente am meisten zusagt. — Manche Menschen sind von Natur aus Mechaniker, andere haben eine große Abneigung gegen alles, was zum Maschinenfach gehört, u. s. w. Einer hat Geschmack an dieser, der andere an jener Beschäftigung. „Ich freue mich, daß nicht alle Menschen gleich fühlen und denken," sagt Dick Homespun, „denn wenn dies der Fall wäre, so würde Jeder meine Braut für das schönste und trefflichste Mädchen in der Welt halten, und versuchen, mir den Rang abzulaufen."

Als Kaufmann habe ich es nie zu Etwas bringen können. Ich habe es mehrere Male versucht, bin aber immer unglücklich gewesen. Ebenso könnte eine Stellung mit einem festen Gehalt mich nie befriedigen, denn ich bin eine rein speculative Natur, während bei vielen Andern gerade das Gegentheil stattfindet. Deßhalb sollte Jeder darauf bedacht seyn, sich diejenige Beschäftigung zu wählen, die ihm am meisten zusagt.

2. Halte stets Dein Wort. Versprich nie Etwas, ohne Deine Zusage auf's Gewissenhafteste zu erfüllen. Nichts ist im Geschäftsleben von größerer Wichtigkeit, als das Renommee, daß man stets das thut, wozu man sich verpflichtet hat, und zwar pünktlich und zur rechten Zeit. Eine strenge Befolgung dieser Regel stellt einem Mann die Mittel seiner halben Bekanntschaft zur Disposition, und umgiebt ihn mit einem Kreis von Freunden, auf die er sich so ziemlich unter allen Umständen verlassen kann.

*) Freedley, welcher Barnum als einen Mann von außerordentlicher Umsicht und Geschäftstüchtigkeit anerkennt, hatte denselben ersucht, ihm seine Ansichten über Geschäftsleben mitzutheilen, in Folge dessen Barnum diese Geschäftsregeln eigends für Freedley's Werk geschrieben hat.

Bei der großen Opposition gegen Barnum, der man allenthalben und namentlich bei unsern Landsleuten, begegnet, sind wir eine Zeit lang unschlüssig gewesen, ob wir diesen Theil des Freedley'schen Werkes dem unsrigen einverleiben sollten oder nicht, haben uns aber nach reiflicher Erwägung dazu entschlossen, es zu thun; denn Barnum's auf diesen Seiten abgedruckte Geschäftsregeln enthalten des Trefflichen so viel, daß wir uns nicht für berechtigt hielten, sie unsern Lesern vorzuenthalten, wenn gleich die Quelle, aus der sie stossen, Manchem anstößig seyn mag. Das Gute muß man nehmen, wo man es findet; — Barnum's Geschäftsregeln aber sind sehr gut, sie sind vortrefflich. Unser Urtheil über ihn haben wir übrigens bereits an einer andern Stelle (S. 148) ausgesprochen.

3. Was Du unternimmst, das thue mit Deiner ganzen Seele. Arbeite daran, wenn es nöthig, früh und spät, heute und morgen, und zu jeder Zeit, und lasse keinen Stein ungewendet; verschiebe auch nie etwas, was Du gleich thun kannst, auch nur um eine Stunde. Das alte Sprichwort: „Was überhaupt der Mühe werth ist, gethan zu werden, ist auch der Mühe werth, gut gethan zu werden," enthält eine große Wahrheit, und wer hiernach lebt, und sein Geschäft gründlich besorgt, wird wahrscheinlich ein reicher Mann, während sein Nachbar für's ganze Leben arm bleibt, weil er nur halb thut, was er zu thun hat. Energie, Fleiß und Ausdauer sind unerläßliche Bedingungen für einen guten Erfolg im Geschäftsleben.

4. Vermeide den Genuß berauschender Getränke. Niemand kann es in seinem Geschäfte zu Etwas bringen, dessen Verstandeskräfte nicht in solcher Verfassung sind, daß er sich einen vernünftigen Plan entwerfen, und denselben auch ausführen kann; wie hoch Jemand auch begabt seyn, und welche Kenntnisse er auch besitzen mag: ist sein Verstand umnebelt und sein Urtheil in Folge des Genusses berauschender Getränke beirrt, so ist es für ihn unmöglich, sein Geschäft mit gutem Erfolg zu betreiben. Wie viel vortheilhafte Gelegenheiten sind nicht schon einem Manne vorbeigegangen, um nie wiederzukehren, während er dem Glase zusprach. Wie mancher verkehrte Handel ist nicht schon unter dem Einfluß von Spirituosen abgeschlossen worden! Wie manche günstige Gelegenheit ist schon bis morgen aufgeschoben worden, und dann für immer verschwunden, weil ein Glas zu viel das ganze System des Mannes in einen Zustand der Erschlaffung versetzt, und ihm so die zum Geschäft nöthige Energie geraubt hatte. Der Genuß berauschender Getränke ist eine ebenso schlimme Gewohnheit, wie das Opiumrauchen der Chinesen, und wirkt ebenso nachtheilig auf die Erfolge eines Geschäftsmannes ein, als Letzteres.

5. Hoffe stets, aber sey nicht sanguinisch! Manche Leute bleiben ewig arm, weil sie zu sanguinisch sind. Einem Manne von sanguinischem Temperament erscheint jede Unternehmung als könne sie gar nicht fehlschlagen, und als sey ihr Erfolg bereits gesichert; daher gehen solche Leute von einem Geschäft zum andern über, „immer in Thätigkeit und doch nie Etwas vor sich bringend." Das: die Rechnung ohne den Wirth machen, ist ein sehr alter Fehler und er scheint nicht aussterben zu wollen.

6. Zersplittere Deine Kräfte nicht! Laß Dich nur in ein Geschäft ein und bleibe bei demselben so lange bis Du entweder Dein Ziel erreicht hast oder Dich entschließest, es ganz aufzugeben. Viele Schläge auf einen Nagel treiben ihn endlich so fest hinein, daß er nicht wieder herausgezogen werden kann. Wenn Jemandes ungetheilte Aufmerksamkeit auf einen Gegenstand gerichtet ist, so wird er immer neue Verbesserungen herausfinden, auf die er nicht verfallen würde, wenn sein Kopf mit einem Dutzend verschiedener Unternehmungen angefüllt wäre. Schon so Manchem, der sich in zu viele Geschäfte auf einmal einließ, ist ein großes Vermögen durch die Finger gegangen.

7. **Halte tüchtige Leute!** Niemals stelle einen Mann von schlechten Gewohnheiten an, wenn seine Stelle durch einen andern ausgefüllt werden kann. Ich bin im Allgemeinen sehr glücklich darin gewesen, daß ich fast immer treue und fleißige Leute in meinem Geschäft gehabt habe, welche ihre oft verantwortlichen Stellungen pünktlich und eifrig versehen haben; ein Segen, für den man nicht dankbar genug seyn kann. Wenn Du findest, daß ein Mann entweder aus Unfähigkeit oder wegen gewisser Eigenthümlichkeiten seines Charakters oder wegen Abneigung nicht für eine Stelle tauglich ist, so entlasse ihn und mühe Dich nicht vergeblich damit ab, seine Natur zu ändern, denn dies gelingt nur höchst selten. Er ist dann für eine andere Sphäre geschaffen und dieser mag er sich zuwenden.

8. **Annoncire Dein Geschäft.** Stelle Dein Licht nicht unter den Scheffel. Was auch immer Dein Geschäft seyn möge, so bedarfst Du der Unterstützung des Publikums. Du mußt genügend und in der rechten Weise annonciren, um die öffentliche Aufmerksamkeit auf Dich zu lenken. Ich gestehe offen, daß ich den großen Erfolg, den ich im Leben gehabt habe, mehr der öffentlichen Presse, als allen andern Ursachen zusammen zuschreibe. Es ist möglich, daß es einzelne Geschäfte giebt, welche keiner Annoncen bedürfen, allein ich sehe nicht ein, welche es seyn sollten. Mitunter werden Geschäftsleute Dir sagen, daß sie es mit dem Annonciren versucht, daß es sich aber nicht bezahlt habe. Das ist aber nur der Fall, wenn das Annonciren unzulänglich und nicht in rechter Weise geschieht. Homöopathische Dosen von Inseraten bezahlen sich allerdings nicht; es verhält sich damit ungefähr so, als wenn man ein halbes Abführmittel einnimmt; es ruft nur ein Unbehagen hervor, aber es wirkt nicht. Nimm eine tüchtige Dosis ein und es wird sicher und vollständig helfen. Mancher sagt, er kann das Annonciren nicht aushalten; das ist ein Irrthum; er kann es nicht aushalten, *nicht* zu annonciren. Es gehört wahrlich eine ziemliche Portion Beschränktheit dazu, in unserm Lande, wo Jedermann die Zeitungen liest, nicht einzusehen, daß dies das billigste und beste Mittel ist, um zum Publikum zu sprechen und Kundschaft zu erwerben. Der Farmer bringt den Samen in die Erde und während er schläft, wächst sein Korn und seine Kartoffeln. Ebenso verhält es sich mit dem Inseriren. Während Du schläfst oder issest oder Dich mit einem Kunden unterhältst, wird Deine Annonce von Hunderten, ja Tausenden gelesen, die Dich nie gesehen und nie von Deinem Geschäfte gehört haben würden, wenn Du es nicht in den Zeitungen bekannt gemacht hättest. Im Allgemeinen wird der Werth und Nutzen des Inserirens noch immer nicht vollständig begriffen. Hin und wieder staunt das Publikum die großen Erfolge eines Swain, Brandreth, Townsend, Hanford oder Root an, und kann nicht begreifen, wie sie so schnell und so gewaltig in die Höhe kamen, und sieht nicht ein, daß derselbe Weg Allen offen steht. Aber es gehören Kräfte und Zuversicht dazu; — erstere, um Tausende als Saat für die Zukunft ausgeben zu können, und letztere, um fest überzeugt zu seyn, daß sie endlich doch wieder zurückkehren und hundert-, ja

tausendfältige Frucht Dem gewähren, der den Nutzen der richtig angewendeten Druckerschwärze begreift.

9. Vermeide unnütze Ausgaben; strebe darnach, stets weniger auszugeben als Du einnimmst, und thue es, wenn es geschehen kann, ohne daß Du Dir das Nothwendigste versagst! Es gehört keine Sehergabe dazu, um vorherzusagen, daß Diejenigen, welche einen Hausstand über ihre Mittel führen und niemals daran denken, etwas zurückzulegen, nie eine unabhängige Stellung in pekuniärer Beziehung erlangen können. Ein kurzer Abriß meiner eigenen Lebensgeschichte mag vielleicht dazu dienen, den Nutzen der Sparsamkeit zu illustriren.

Beim Tode meines Vaters im Jahre 1826 war ich erst sechszehn Jahre alt stand allein in der Welt und war in Beziehung auf mein Fortkommen lediglich auf mich selbst angewiesen. Es wurde mir auch nie schwer, meinen Unterhalt zu verdienen, aber fünfzehn Jahre lang dachte ich nicht an's Sparen. Zur Zeit, als in meinem Geburts-Staat, Connecticut, die Lotterie noch erlaubt war, beschäftigte ich mich sehr stark mit dem Verkauf von Lotterielooſen und mein Gewinn war enorm, manchmal $500 in einem Tage; aber zu sparen fiel mir nicht ein, vielmehr ließ ich Alles wieder drauf gehen und wenn ich auch noch so viel verdiente.

Im Jahre 1841 kaufte ich das amerikanische Museum in New-York, ohne einen Dollar zu besitzen. Aber ich war nie entmuthigt, denn ich wußte, daß ich schnell genug Geld verdienen konnte, wenn ich es mir vornähme. Ich erinnere mich, daß ich einige Wochen vorher, ehe ich in den Besitz des Museums gelangte, einem Freunde auf dem Broadway begegnete.

„Herr A.," sagte ich, „wissen Sie schon, ich kaufe das amerkanische Museum!"

„Sie kaufen es?" sagte er, wohl wissend, daß ich kein Geld besaß, „und womit?" fügte er hinzu.

„Mit Nichts," erwiederte ich, „denn ich habe Nichts."

Und so war es in der That. Jeder, der nur entfernt mit Theater, Circus oder Ausstellungen bekannt war, von Edmund Simpson, dem Direktor des alten „Park-Theaters," oder von Wm. Niblo an bis herunter zu dem gewöhnlichsten Guckkasten-Mann, der seinen Kasten auf der Straße zeigte, kannte mich ganz genau. Nachdem Herr Franz Olmstead, der Eigenthümer des Museum-Gebäudes, der jetzt verstorben ist — ein braver und herzensguter Mann, wie man deren nicht häufig antrifft — meine Empfehlungen geprüft hatte, die sämmlich darin übereinstimmten, daß ich „ein guter Aussteller sey und halten würde, was ich verspräche," ging er auf meinen Vorschlag ein, beim Ankauf der Sammlungen des Museums für mich Sicherheit zu geben, und stellte einen Einnehmer an der Thüre an, der alles Geld einnehmen sollte; dasselbe sollte mir auf den Kaufpreis gutgeschrieben werden, und ich sollte zur Unterhaltung meiner Familie, die aus meiner Frau und drei Kindern bestand, monatlich $50 erhalten. Ich bemerke hierbei, daß dies mein eigener Vorschlag war, und daß ich fest entschlossen war, mit meiner Familie jährlich mit $600 so lange auszu-

kommen, bis ich das Museum bezahlt hätte, und daß mein braves Weib, (und ein solches Weib ist ein wahrer Schatz), nicht nur ihre volle Zustimmung zu diesem Arrangement gab, sondern sich sogar bereit erklärte, die Ausgaben noch weiter, bis auf $400 jährlich einzuschränken, falls es nöthig werden sollte.

Eines Tages, etwa sechs Monate, nachdem ich das Museum gekauft hatte, besuchte mich mein Freund, Herr Olmstead, in meiner Ticket-Office. Es war um zwölf Uhr und ich verzehrte eben mein frugales Mittagbrod, das in einigen Scheiben Pökel-Fleisch und etwas trockenem Brod bestand, das ich am Morgen von Hause mitgebracht hatte.

„Ist das Ihr Mittag?" fragte er.

„So lange ich das Museum gekauft, habe ich noch nie warm zu Mittag gegessen, außer an Sonntagen," erwiederte ich, „und bevor ich nicht aus meinen Schulden heraus bin, werde ich an Wochentagen auch nie warm zu Mittag essen."

„Ach! Sie gehen sicher; Sie gehen darauf los, das Museum bezahlt zu haben, ehe ein Jahr um ist," entgegnete er und klopfte mir freundlich auf die Schulter. Und er hatte Recht, denn in weniger als einem Jahre von jener Zeit an, war das Museum mein freies Eigenthum, wovon ich jeden Cent aus der Einnahme des Instituts bezahlt hatte. Wäre ich weniger ökonomisch und weniger fest gewesen, so würden meine Ausgaben gleichen Schritt mit meinem Einkommen gehalten haben; ich hätte, wenn ich jeden Tag zum Essen nach Hause gegangen wäre, sehr viel schöne Zeit verloren, und meine gegenwärtige Lage würde dann wahrscheinlich sehr verschieden von der seyn, die sie jetzt ist.

Sowohl Männer als Frauen, die daran gewöhnt sind, jeden Einfall, jede Laune zu befriedigen, werden es im Anfang schwer finden, ihre verschiedenen unnöthigen Ausgaben zu unterlassen; sie werden es für eine große Entsagung halten, wenn sie in einem kleineren Hause leben sollen, als bisher, wenn sie billigere Mendles, weniger Gesellschaft haben, weniger kostbare Kleidung tragen, nicht so viele Bälle, Parthien und Theater besuchen sollen; wenn sie nicht so oft ausfahren und Vergnügungs-Touren machen, nicht so feine Cigarren rauchen und Liquöre trinken sollen ꝛc. Aber bei alle dem werden sie dennoch seiner Zeit angenehm überrascht werden, wenn sie nur erst einmal den Versuch machen, einen „Heck-Thaler" zurückzulegen und dann finden, daß sich derselbe beständig vervielfältigt, wenn sie in ihrem haushälterischen Vorhaben beharren. Dann gehen die alten Kleider, und der alte Hut noch recht gut für eine andere Saison an; dann schmeckt das Croton- oder Spring-Wasser besser als Champagner; ein Gang in die frische Luft erheitert dann das Gemüth mehr, als wenn man im schönsten Wagen ausfährt; und ein freundlicher Familien-Zirkel, in dem man sich die Zeit durch Vorlesen von interessanten und belehrenden Büchern vertreibt, oder sich im Sommer ein Stündchen im Freien umhertummelt, wird bei Weitem mehr Vergnügen gewähren, als eine Parthie, die 50 bis 500 Dollars kostet, wenn man den Unterschied in den Kosten bedenkt und bereits das Vergnügen des Sparens kennen gelernt hat.

Tausende von Menschen bleiben arm, und zehn Tausend werden arm, wenn sie gerade genug erworben haben, um ein gutes Auskommen zu haben, weil sie ihre Lebensweise dann zu kostspielig einrichten. Es giebt Familien hier zu Lande, die jährlich $20,000 und mehr verbrauchen, und die nicht begreifen, wie man mit einer geringeren Summe durchkommen könnte. Wohlstand ist eine schwerere Probe, als Mangel, besonders plötzlicher Wohlstand. „Wie gewonnen, so zerronnen," ist ein altes und wahres Sprüchwort. Hochmuth, — wenn ihm kein Zügel angelegt wird, ist der Krebsschaden, der niemals heilt und der das innerste Lebensmark des Wohlstandes vernichtet, derselbe mag nach Hunderten oder Millionen gezählt werden.

Viele Leute haben die üble Gewohnheit, daß sie, sowie sie zu Etwas kommen, auch sofort anfangen unnöthige Ausgaben zu machen, bis sehr bald ihre Ausgaben ihre Einnahmen verschlingen und sie in dem lächerlichen Versuche, die Reichen zu spielen und dem äußeren Schein Opfer zu bringen, zu Grunde gehen.

Ich kenne einen Herrn von ziemlichem Vermögen, der mir erzählte, daß seine Frau, als sie sah, daß er anfing zu Etwas zu kommen, einen neuen, eleganten Sopha haben wollte. „Dieser Sopha," sagte er, „kostet mich $30,000." Das Räthsel erklärt sich folgendermaßen. Als der Sopha gebracht wurde, fand man es für nöthig, auch Stühle anzuschaffen, die zum Sopha paßten; hierauf kamen Servanten, Teppiche und Tische an die Reihe, denn diese mußten doch nun ebenfalls mit dem Sopha und den Stühlen harmoniren, und so ging es das sämmliche Ameublement durch, bis zuletzt das Haus selbst zu klein und zu altmodisch gefunden und durch ein neues ersetzt wurde, damit „Alles hübsch in Einklang stehe." In dieser Weise, fuhr mein Freund fort, beliefen sich die durch diesen einzigen Sopha herbeigeführten Ausgaben auf $30,000 und außerdem entstand für mich noch eine Last von jährlich $11,000 zur Unterhaltung von Domestiken, Equipagen und Allem, was sonst zur standesgemäßen Einrichtung gehörte; und dazu noch eine große Portion Unbequemlichkeit, denn vor zehn Jahren, als wir so viele Hunderte ausgaben als jetzt Tausende, hatten wir weit mehr wirklichen Comfort und weniger Sorgen. „Ehrlich gesagt," schloß er, „jener Sopha würde mich unvermeidlich zum Bankerott geführt haben, wenn nicht ein beispielloses Glück in allen meinen Geschäften es mir möglich gemacht hätte, flott zu bleiben."

10. Verlasse Dich nicht auf Andere. Dein Erfolg muß von Deinen eigenen persönlichen Anstrengungen abhängen. Traue nicht auf die Hülfe von Freunden, sondern bedenke, daß Jeder seines eigenen Glückes Schmied ist. — Wer die vorstehenden Regeln befolgt und als verständiger Mann die Erfahrungen und Beobachtungen benützt, die er auf seinem Lebenswege zu machen Gelegenheit hat, wird sicher ohne große Schwierigkeit zu einem guten Auskommen gelangen.

Bridgeport, Conn., 28. Juni 1852.

P. T. Barnum.

Wohin Redlichkeit, Fleiß und Tüchtigkeit führen.

In den vorhergehenden Kapiteln und Artikeln aus Freekley's Treatise on business sind ausführlich die Wege und Mittel besprochen worden, welche zu Wohlstand und Unabhängigkeit führen, und wenn wir diese Mittel kurz zusammenfassen, so kommen wir zu dem Resultat, daß Redlichkeit, Fleiß und Tüchtigkeit die Mittel sind, dieses Ziel sicher zu erreichen.

Gehen wir jetzt daran, dies praktisch zu beweisen; das aber können wir nicht schlagender und eindringlicher, als indem wir den Leser mit einer Anzahl solcher noch heute unter uns lebender Männer bekannt machen, welche arm anfingen, jenen Weg verfolgten und sich dadurch zu Unabhängigkeit und Reichthum emporschwangen.

Im Jahre 1855 erschien in der hiesigen Sun-Office ein Büchelchen, welches den Titel führt: "The wealthy Citizens of the City of New York" und welches, obgleich bereits in der zwölften Auflage veröffentlicht, dennoch nur wenigen unserer Leser bekannt seyn dürfte. Die Geschichte dieses kleinen, aber in hohem Grade interessanten Büchelchens ist folgende. Vor etwa siebzehn Jahren vereinigte sich eine Anzahl von hervorragenden New-Yorker Kaufleuten, um das damals hier im Handel thätige Kapital abzuschätzen. Zu dem Zwecke schrieb jeder derselben Notizen über die ihm naheliegenden Geschäftskreise nieder und daraus entstand eine Liste von Namen, deren jedem das durch ihn repräsentirte Kapital beigesetzt war. Der Druck dieser Liste wurde beschlossen und das Manuscript dem damaligen Herausgeber der Sun, Moses Y. Beach zur Publikation übergeben. Bald war der erste Abdruck vergriffen; im Laufe der Zeit folgte Abdruck auf Abdruck, jeder neue vermehrt und revidirt, bis die im Jahre 1855 gedruckte zwölfte Auflage endlich drei und achtzig enggedruckte Seiten umfaßte und nicht allein Namen und Vermögensangaben enthielt, sondern bei den Meisten auch Notizen über die Art des Geschäfts, dem sie sich gewidmet, über ihr Leben und den Gang ihrer Entwickelung brachte.

Es sind darin 1060 in New-York lebende Männer aufgeführt, welche jeder ein Vermögen von $100,000 (diejenigen, welche weniger besitzen, sind nicht aufgeführt) bis zu $6,000,000 besitzen, und unter diesen 1060 finden wir einhundert

Tausende von Menschen bleiben arm, und zehn Tausend werden arm, wenn sie gerade genug erworben haben, um ein gutes Auskommen zu haben, weil sie ihre Lebensweise dann zu kostspielig einrichten. Es giebt Familien hier zu Lande, die jährlich $20,000 und mehr verbrauchen, und die nicht begreifen, wie man mit einer geringeren Summe durchkommen könnte. Wohlstand ist eine schwerere Probe, als Mangel, besonders plötzlicher Wohlstand. „Wie gewonnen, so zerronnen," ist ein altes und wahres Sprüchwort. Hochmuth, — wenn ihm kein Zügel angelegt wird, ist der Krebsschaden, der niemals heilt und der das innerste Lebensmark des Wohlstandes vernichtet, derselbe mag nach Hunderten oder Millionen gezählt werden.

Viele Leute haben die üble Gewohnheit, daß sie, sowie sie zu Etwas kommen, auch sofort anfangen unnöthige Ausgaben zu machen, bis sehr bald ihre Ausgaben ihre Einnahmen verschlingen und sie in dem lächerlichen Versuche, die Reichen zu spielen und dem äußeren Schein Opfer zu bringen, zu Grunde gehen.

Ich kenne einen Herrn von ziemlichem Vermögen, der mir erzählte, daß seine Frau, als sie sah, daß er anfing zu Etwas zu kommen, einen neuen, eleganten Sopha haben wollte. „Dieser Sopha," sagte er, „kostet mich $30,000." Das Räthsel erklärt sich folgendermaßen. Als der Sopha gebracht wurde, fand man es für nöthig, auch Stühle anzuschaffen, die zum Sopha paßten; hierauf kamen Servanten, Teppiche und Tische an die Reihe, denn diese mußten doch nun ebenfalls mit dem Sopha und den Stühlen harmoniren, und so ging es das sämmtliche Ameublement durch, bis zuletzt das Haus selbst zu klein und zu altmodisch gefunden und durch ein neues ersetzt wurde, damit „Alles hübsch in Einklang stehe." In dieser Weise, fuhr mein Freund fort, beliefen sich die durch diesen einzigen Sopha herbeigeführten Ausgaben auf $30,000 und außerdem entstand für mich noch eine Last von jährlich $11,000 zur Unterhaltung von Domestiken, Equipagen und Allem, was sonst zur standesgemäßen Einrichtung gehörte; und dazu noch eine große Portion Unbequemlichkeit, denn vor zehn Jahren, als wir so viele Hunderte ausgaben als jetzt Tausende, hatten wir weit mehr wirklichen Comfort und weniger Sorgen. „Ehrlich gesagt," schloß er, „jener Sopha würde mich unvermeidlich zum Bankerott geführt haben, wenn nicht ein beispielloses Glück in allen meinen Geschäften es mir möglich gemacht hätte, flott zu bleiben."

10. Verlasse Dich nicht auf Andere. Dein Erfolg muß von Deinen eigenen persönlichen Anstrengungen abhängen. Traue nicht auf die Hülfe von Freunden, sondern bedenke, daß Jeder seines eigenen Glückes Schmied ist. — Wer die vorstehenden Regeln befolgt und als verständiger Mann die Erfahrungen und Beobachtungen benützt, die er auf seinem Lebenswege zu machen Gelegenheit hat, wird sicher ohne große Schwierigkeit zu einem guten Auskommen gelangen.

Bridgeport, Conn., 28. Juni 1852.

P. T. Barnum.

Wohin Redlichkeit, Fleiß und Tüchtigkeit führen.

In den vorhergehenden Kapiteln und Artikeln aus Freckley's Treatise on business sind ausführlich die Wege und Mittel besprochen worden, welche zu Wohlstand und Unabhängigkeit führen, und wenn wir diese Mittel kurz zusammenfassen, so kommen wir zu dem Resultat, daß Redlichkeit, Fleiß und Tüchtigkeit die Mittel sind, dieses Ziel sicher zu erreichen.

Gehen wir jetzt daran, dies praktisch zu beweisen; das aber können wir nicht schlagender und eindringlicher, als indem wir den Leser mit einer Anzahl solcher noch heute unter uns lebender Männer bekannt machen, welche arm anfingen, jenen Weg verfolgten und sich dadurch zu Unabhängigkeit und Reichthum emporschwangen.

Im Jahre 1855 erschien in der hiesigen Sun-Office ein Büchelchen, welches den Titel führt: "The wealthy Citizens of the City of New York" und welches, obgleich bereits in der zwölften Auflage veröffentlicht, dennoch nur wenigen unserer Leser bekannt seyn dürfte. Die Geschichte dieses kleinen, aber in hohem Grade interessanten Büchelchens ist folgende. Vor etwa siebzehn Jahren vereinigte sich eine Anzahl von hervorragenden New-Yorker Kaufleuten, um das damals hier im Handel thätige Kapital abzuschätzen. Zu dem Zwecke schrieb jeder derselben Notizen über die ihm naheliegenden Geschäftskreise nieder und daraus entstand eine Liste von Namen, deren jedem das durch ihn repräsentirte Kapital beigesetzt war. Der Druck dieser Liste wurde beschlossen und das Manuscript dem damaligen Herausgeber der Sun, Moses Y. Beach zur Publikation übergeben. Bald war der erste Abdruck vergriffen; im Laufe der Zeit folgte Abdruck auf Abdruck, jeder neue vermehrt und revidirt, bis die im Jahre 1855 gedruckte zwölfte Auflage endlich drei und achtzig enggedruckte Seiten umfaßte und nicht allein Namen und Vermögensangaben enthielt, sondern bei den Meisten auch Notizen über die Art des Geschäfts, dem sie sich gewidmet, über ihr Leben und den Gang ihrer Entwickelung brachte.

Es sind darin 1060 in New-York lebende Männer aufgeführt, welche jeder ein Vermögen von $100,000 (diejenigen, welche weniger besitzen, sind nicht aufgeführt) bis zu $6,000,000 besitzen, und unter diesen 1060 finden wir einhundert

und zwölf, welche arm anfingen und durch Tüchtigkeit, Redlichkeit und Fleiß zu Wohlstand gelangten. Diese führen wir hier nachfolgend auf, begleitet von den oben erwähnten Notizen über die Natur ihrer resp. Geschäfte, über ihre Abkunft und über die Prinzipien, die sie befolgten, und die Wege, die sie einschlugen; sie bilden einen unwiderlegbaren Beweis, daß auch dem Armen die Thüre, welche zu Unabhängigkeit und Wohlstand führt, offen steht, und sind ein anregendes, ermunterndes und glänzendes Beispiel für Diejenigen, welche dem großen Ziel der Unabhängigkeit entgegen streben. Die Namen jener einhundert und zwölf Männer sind folgende:

Adriance, Jno. — $300,000. — Eisenwaaren-Händler, in welchem Geschäft er sein Vermögen erwarb. Er fing mit sehr beschränkten Mitteln an und verdankt seine jetzige Stellung lediglich seiner Ausdauer, durch die er zu einem unabhängigen Vermögen gelangte.

Aldrich, Hermann D. — $150,000. — Produkten-Broker. Stammt aus England und ließ sich vor vielen Jahren hier nieder, wo er durch anhaltenden Fleiß sein Vermögen erwarb. In späteren Jahren machte er bedeutende Spekulationen in Grundeigenthum, worin gegenwärtig der größere Theil seines Vermögens angelegt ist.

Aldrich, John H. — $150,000. — Wurde in Connecticut geboren und erzogen, und arbeitete nach der Gewohnheit der Neu-Englandstaaten bis zum Alter von 21 Jahren schwer für seinen Vater, worauf er ohne einen Cent, aber mit einem festen und ausdauernden Willen in die weite Welt ging. Er arbeitete ein Jahr als Clerk und fing dann auf seine eigene Rechnung in Stafford, Conn., ein kaufmännisches Geschäft an. Sein Fleiß, sein gefälliges Benehmen und seine Rechtschaffenheit setzten ihn bald in den Stand, einen ausgedehnten und einträglichen Handel zu beginnen, und in der ganzen Nachbarschaft wurde sein Name mit Achtung genannt. Allein das Feld seiner Thätigkeit war ihm nicht groß genug und er ging daher nach Providence, Rh. I., wo er mehrere Jahre ein gutes Geschäft betrieb. Hierauf zog er nach New-York und associirte sich mit John Sandford im Teppichhandel, worin er ebenfalls glücklich war, denselben aber später wieder verließ und sich dem Wachstuchgeschäft zuwendte. Sein Motto ist: „Ueberzeuge Dich, daß Du auf dem richtigen Wege bist, und dann frisch an's Werk." Er ist ein Mann von großer Entschlossenheit und hält stets sein Wort.

Alger, Seneca. — $100,000. — Von der Firma Alger & Brother, Wholesale Grocers, 85 Dey-Str., ist im Staate New-York geboren. Er fing arm an und erfreut sich eines guten Namens in Bezug auf Fleiß und Rechtschaffenheit.

Allen, Thomas E. — $150,000. — Holzwaaren- und Korbhändler. Diese Artikel werden in großen Quantitäten in den östlichen Staaten angefertigt und an Händler in den großen Städten zum Verkauf geschickt. Er hat sein Vermögen in diesem Geschäft erworben.

Alley, Saul. — $500,000. — Alley wurde als Knabe zu einem Kutschen-

macher in die Lehre gegeben. Während der Lehrzeit starb sein Vater, in Folge dessen er allein auf sich angewiesen war. Selbst die Kleider, die er trug, mußte er sich dadurch verdienen, daß er nach vollbrachtem Tagewerk gewisse Ueberstunden arbeitete. Durch Sparsamkeit und Klugheit auf seinen Wanderungen als reisender Handwerker legte er den Grund zu seinem Vermögen. Als er nach New-York kam unternahm er ein Commissions-Geschäft in Baumwolle und einheimischen Waaren. Seine Gläubiger zu Charleston, die Vertrauen zu ihm hatten, waren seine ersten Gönner, besonders ein reicher Israelite Namens Mardechai Cohen. In wenigen Jahren bezahlte er seine Gläubiger, und durch Geschäftstakt, Fleiß und Rechtschaffenheit gelang es ihm, sich sein bedeutendes Vermögen anzusammeln. Alles ist ein Beispiel dafür, daß man mit festem Willen auch im Kampf gegen Schwierigkeiten sein Glück machen kann.

Arnold, Aaron. — $400,000. — Schnittwaarenhändler. Von einem vergleichungsweise kleinen Anfange hat er es zu einer solchen Höhe gebracht, daß sein Geschäft in dem genannten Fach zu den ersten gehört. Er stammt aus England und ist Chef der Firma Arnold, Hearn & Co.

Apgar, Levi. — $300,000. — Firma Lewi Apgar & Co. Apgar ist holländischen Ursprungs, in New-Jersey geboren und kam als armer Knabe nach New-York, wo er durch Fleiß und Geschicklichkeit seinen Wohlstand erwarb. Er ist ein tüchtiger Spekulant und ein thätiger Kaufmann.

Astor, W. B. — $6,000,000. — Sohn des verstorbenen Johann Jacob Astor. Während der letzten Lebensjahre seines Vaters war W. B. Astor der Bevollmächtigte desselben für die Verwaltung seines großen Vermögens. W. B. Astor hat sein Vermögen von seinem Vater geerbt, und so gehört er selbst nicht in die Kathegorie derjenigen, welche arm anfingen und sich Wohlstand erarbeiteten; wohl aber gehört sein Vater zu denselben, und so mögen einige Notizen über diesen und seinen Vermögenserwerb hier eine Stelle finden.

Johann Jacob Astor war aus Deutschland gebürtig und kam arm im Jahre 1784 hier an. Auf seiner Reise hierher wurde er mit einem Landsmanne bekannt, der ihn veranlaßte, das Kürschnerhandwerk zu lernen. Um dies zu können, verkaufte er die wenigen Habseligkeiten, die er mitgebracht hatte, und verwandte den Erlös daraus zur Erlernung dieses Geschäftszweigs. Darauf trat er als Clerk in das Pelzgeschäft von Robert Bowne, eines Quäkers, der ihn seines unermüdlichen Fleißes und seiner Treue wegen sehr hochschätzte, und nachdem er dieses Engagement aufgegeben hatte, fing er mit Hülfe von einigen Hundert Dollars, die er von seinem Bruder Heinrich, einem reichen Schlächter auf der Bowery, bekam, ein eigenes Geschäft an.

Bei der Beendigung des Revolutionskrieges befanden sich noch einige Posten an den westlichen Seen im Besitze einer fremden Macht, welche den Pelzhandel sehr beeinträchtigten; allein 1794 wurden dieselben durch einen Vertrag aufgegeben. Als er die günstige Gelegenheit, die sich ihm jetzt darbot, überblickte, soll er geäußert

und zwölf, welche arm anfingen und durch Tüchtigkeit, Redlichkeit und Fleiß zu Wohlstand gelangten. Diese führen wir hier nachfolgend auf, begleitet von den oben erwähnten Notizen über die Natur ihrer resp. Geschäfte, über ihre Abkunft und über die Prinzipien, die sie befolgten, und die Wege, die sie einschlugen; sie bilden einen unwiderlegbaren Beweis, daß auch dem Armen die Thüre, welche zu Unabhängigkeit und Wohlstand führt, offen steht, und sind ein anregendes, ermunterndes und glänzendes Beispiel für Diejenigen, welche dem großen Ziel der Unabhängigkeit entgegen streben. Die Namen jener einhundert und zwölf Männer sind folgende:

Adriance, Ino. — $300,000. — Eisenwaaren-Händler, in welchem Geschäft er sein Vermögen erwarb. Er fing mit sehr beschränkten Mitteln an und verdankt seine jetzige Stellung lediglich seiner Ausdauer, durch die er zu einem unabhängigen Vermögen gelangte.

Aldrich, Hermann D. — $150,000. — Produkten-Broker. Stammt aus England und ließ sich vor vielen Jahren hier nieder, wo er durch anhaltenden Fleiß sein Vermögen erwarb. In späteren Jahren machte er bedeutende Spekulationen in Grundeigenthum, worin gegenwärtig der größere Theil seines Vermögens angelegt ist.

Aldrich, John H. — $150,000. — Wurde in Connecticut geboren und erzogen, und arbeitete nach der Gewohnheit der Neu-Englandstaaten bis zum Alter von 21 Jahren schwer für seinen Vater, worauf er ohne einen Cent, aber mit einem festen und ausdauernden Willen in die weite Welt ging. Er arbeitete ein Jahr als Clerk und fing dann auf seine eigene Rechnung in Stafford, Conn., ein kaufmännisches Geschäft an. Sein Fleiß, sein gefälliges Benehmen und seine Rechtschaffenheit setzten ihn bald in den Stand, einen ausgedehnten und einträglichen Handel zu beginnen, und in der ganzen Nachbarschaft wurde sein Name mit Achtung genannt. Allein das Feld seiner Thätigkeit war ihm nicht groß genug und er ging daher nach Providence, Rh. I., wo er mehrere Jahre ein gutes Geschäft betrieb. Hierauf zog er nach New-York und associirte sich mit John Sandford im Teppichhandel, worin er ebenfalls glücklich war, denselben aber später wieder verließ und sich dem Wachstuchgeschäft zuwandte. Sein Motto ist: „Ueberzeuge Dich, daß Du auf dem richtigen Wege bist, und dann frisch an's Werk." Er ist ein Mann von großer Entschlossenheit und hält stets sein Wort.

Alger, Seneca. — $100,000. — Von der Firma Alger & Brother, Wholesale Grocers, 85 Dey-Str., ist im Staate New-York geboren. Er fing arm an und erfreut sich eines guten Namens in Bezug auf Fleiß und Rechtschaffenheit.

Allen, Thomas E. — $150,000. — Holzwaaren- und Korbhändler. Diese Artikel werden in großen Quantitäten in den östlichen Staaten angefertigt und an Händler in den großen Städten zum Verkauf geschickt. Er hat sein Vermögen in diesem Geschäft erworben.

Alley, Saul. — $500,000. — Alley wurde als Knabe zu einem Kutschen-

ungefähr vierzig Jahren als armer Mann hierher, der allein auf seinen Fleiß angewiesen war. Er versuchte zuerst Mehreres, jedoch ohne Erfolg, bis er eine Grocery anfing, die er jetzt noch betreibt und die als eine der blühendsten in New-York gilt.

Brandreth, Benjamin. — $350,000. — Kam im Jahre 1834 von England hieher und richtete in der Hudson-Str. einen kleinen Store ein, um die in England unter dem Namen „Brandreths Pillen" bekannten Pillen zu verkaufen. Bald hierauf legte er Ecke von Spruce und Nassau-Str. ein Hauptdepot an und hatte bei dieser Spekulation einen so außerordentlichen Erfolg, daß er in wenigen Jahren $18,000 erübrigte. Sodann richtete er in Sing-Sing zur Anfertigung dieser Pillen ein Laboratorium ein. Es ist ihm mit beschränkten Mitteln, aber durch große Ausdauer gelungen, ein so großes Vermögen zu erwerben.

Brevoort, Henry. — $1,000,000. — Seine Eltern besaßen eine kleine Farm von ungefähr eilf Morgen, an der zehnten Straße gelegen, deren Erzeugnisse sie täglich auf dem Markte verkauften. Jenes kleine Stück Land, damals von geringem Werthe, hat seitdem einen immensen Werth erhalten, da es in dem vornehmen Theile der Stadt liegt, und dies hat die Grundlage zu B.'s Reichthum gegeben.

Broderik, John F. — $100,000. — Ein Holzhändler. Er kam ungefähr vor fünf und zwanzig Jahren nach Amerika und besaß bei seiner Ankunft nur zwei Cents. Durch Fleiß und Aufmerksamkeit im Geschäft erwarb er sich jenes Vermögen.

Brower, John L. — $500,000. — Begann seine Laufbahn als Möbeltischlergeselle und war später im Handel mit Mahagony-Holz thätig.

Brown, Albert R. — $200,000. — Gehört zur Firma A. R. Brown & Co. Er ist auf Long-Island geboren, kam vor ungefähr zwölf Jahren nach New-York und fing mit ein Paar Hundert Dollars sein Geschäft an. Durch strenge Sparsamkeit, unermüdlichen und anhaltenden Fleiß und durch ernste Aufmerksamkeit auf sein Geschäft, sowie durch einige glückliche Spekulationen in Grundeigenthum hat er sein großes Vermögen erworben.

Brown, George Wm. — $400,000. — Restaurateur in Water-Str., nahe Wall-Str. Brown begann seine Laufbahn arm und eröffnete sein Schilling-Speisehaus vor einigen dreißig Jahren; er ist einer von den sehr Wenigen, die von Anfang an so lange auf einem Fleck geblieben sind. „Es giebt für einen Mann nichts Besseres, als zu essen und zu trinken und die Früchte seiner Arbeit zu genießen," sagt der Prediger Salomo, und Brown, nicht allein durch diese moralische Sentenz, sondern auch durch Streben nach Wohlstand veranlaßt, hat manch' hungrigen Magen gestillt und seine Börse gefüllt. Brown ist wegen seiner guten Austern ꝛc. bekannt und sein Herz ist eben so voll als seine Börse. Noch heute bedient er auf seinem alten Platz seine Gäste vom einfachen Kaffee mit Kuchen bis zum feinsten Backwerk mit Champagner.

haben: „Jetzt will ich mein Glück im Pelzhandel machen," eine Vorherſagung, die er glücklich erfüllt hat. Mit Umſicht und mit einem Fleiße, der ſeines Gleichen ſuchte, benutzte er jede Gelegenheit auf's Beſte, ſo daß er in kurzer Zeit $250,000 erzielte, womit er die „Amerikaniſche Pelz-Compagnie" begründete, um mit den Britiſchen, welche den Pelzhandel im ganzen Norden und Nordweſten zu monopoliſiren ſuchten, zu concurriren. Die Gründung dieſer Compagnie erfüllte jedoch ſeine umfaſſenden Abſichten nicht, worauf er nunmehr den Plan zu der Niederlaſſung in Aſtoria faßte. Er hatte dabei die Abſicht, im Bunde mit unſerer Regierung, am ſtillen Ocean und am Columbia-River entlang eine Reihe von Forts zu errichten und auf ſolche Weiſe den ganzen Pelzhandel weſtlich von den Felſengebirgen zu monopoliſiren. Die Schiffe, welche von dieſer Compagnie ausgerüſtet wurden, waren beſtimmt, den Verkehr mit den entfernteſten Theilen der Welt zu eröffnen; ſie brachten Waaren, die für den Markt paßten, und nahmen dagegen Pelzwerk ein, das wieder nach andern Häfen geſchickt und gegen Waaren für unſere Märkte umgetauſcht wurde.

Durch eine derartige Organiſation der Compagnie glaubte er in wenigen Jahren einen jährlichen Gewinn von einer Million Dollars zu erzielen. Allein der Plan, der ſo gut angelegt war, ſcheiterte an einigen unvorhergeſehenen Ereigniſſen und wurde endlich wieder aufgegeben. Aſtor verfolgte hierauf ſeine kaufmänniſchen Angelegenheiten mit andauerndem Fleiße, und dieſer, verbunden mit außergewöhnlichen Kenntniſſen und einer großen Calculationsgabe, führte ihn faſt immer zum Siege.

Nicht überſehen darf es werden, daß der Beſitz eines großen Grundeigenthums in New-York durch Steigen des Werthes viel zur Vergrößerung ſeines Vermögens beigetragen hat. Unter andern Vermächtniſſen und Legaten, welche Aſtor machte, iſt das bedeutendſte die Summe von $350,000, die er zur Gründung einer Bibliothek beſtimmte, die bereits in Wirkſamkeit iſt und ſich durch große Reichhaltigkeit auszeichnet.

Baldwin, John C. — $200,000. — Stammt aus den öſtlichen Staaten und hat die ganze Energie und Geſchäfts-Tüchtigkeit, die den Yankee's eigen iſt; er hat ſehr klein anfangend nicht nur ein blühendes Geſchäft geſchaffen, ſondern auch bedeutendes Grundeigenthum und anderes Vermögen erworben.

Baudoine, Charles A. — $150,000. — Früher ein Möbeltiſchler und fing als Handwerksgeſelle an. Man glaubt, daß er während der letzten Jahre, da er ſeinen Store, Ecke Broadway und Anthonyſtr., hatte, jährlich wenigſtens $20,000 reinen Gewinn gemacht habe.

Baylis, Henry. — $100,000. — Importer. War in früheren Jahren Clerk in einem kaufmänniſchen Geſchäft und iſt wegen ſeiner großen Geſchäftstüchtigkeit geachtet. Sparſamkeit machte es ihm möglich, erſt ein Commiſſions-Geſchäft zu etabliren, und ſpäter Importer zu werden.

Bowden, Andrew. — $200,000. — Gebürtig aus Schottland, kam er vor

ungefähr vierzig Jahren als armer Mann hierher, der allein auf seinen Fleiß angewiesen war. Er versuchte zuerst Mehreres, jedoch ohne Erfolg, bis er eine Grocery anfing, die er jetzt noch betreibt und die als eine der blühendsten in New-York gilt.

Brandreth, Benjamin. — $350,000. — Kam im Jahre 1834 von England hieher und richtete in der Hudson-Str. einen kleinen Store ein, um die in England unter dem Namen „Brandreths Pillen" bekannten Pillen zu verkaufen. Bald hierauf legte er Ecke von Spruce und Nassau-Str. ein Hauptdepot an und hatte bei dieser Spekulation einen so außerordentlichen Erfolg, daß er in wenigen Jahren $18,000 erübrigte. Sodann richtete er in Sing-Sing zur Anfertigung dieser Pillen ein Laboratorium ein. Es ist ihm mit beschränkten Mitteln, aber durch große Ausdauer gelungen, ein so großes Vermögen zu erwerben.

Brevoort, Henry. — $1,000,000. — Seine Eltern besaßen eine kleine Farm von ungefähr eilf Morgen, an der zehnten Straße gelegen, deren Erzeugnisse sie täglich auf dem Markte verkauften. Jenes kleine Stück Land, damals von geringem Werthe, hat seitdem einen immensen Werth erhalten, da es in dem vornehmen Theile der Stadt liegt, und dies hat die Grundlage zu B.'s Reichthum gegeben.

Broderik, John F. — $100,000. — Ein Holzhändler. Er kam ungefähr vor fünf und zwanzig Jahren nach Amerika und besaß bei seiner Ankunft nur zwei Cents. Durch Fleiß und Aufmerksamkeit im Geschäft erwarb er sich jenes Vermögen.

Brower, John L. — $500,000. — Begann seine Laufbahn als Möbeltischlergeselle und war später im Handel mit Mahagony-Holz thätig.

Brown, Albert N. — $200,000. — Gehört zur Firma A. N. Brown & Co. Er ist auf Long-Island geboren, kam vor ungefähr zwölf Jahren nach New-York und fing mit ein Paar Hundert Dollars sein Geschäft an. Durch strenge Sparsamkeit, unermüdlichen und anhaltenden Fleiß und durch ernste Aufmerksamkeit auf sein Geschäft, sowie durch einige glückliche Spekulationen in Grundeigenthum hat er sein großes Vermögen erworben.

Brown, George Wm. — $400,000. — Restaurateur in Water-Str., nahe Wall-Str. Brown begann seine Laufbahn arm und eröffnete sein Schilling-Speisehaus vor einigen dreißig Jahren; er ist einer von den sehr Wenigen, die von Anfang an so lange auf einem Fleck geblieben sind. „Es giebt für einen Mann nichts Besseres, als zu essen und zu trinken und die Früchte seiner Arbeit zu genießen," sagt der Prediger Salomo, und Brown, nicht allein durch diese moralische Sentenz, sondern auch durch Streben nach Wohlstand veranlaßt, hat manch' hungrigen Magen gestillt und seine Börse gefüllt. Brown ist wegen seiner guten Austern ꝛc. bekannt und sein Herz ist eben so voll als seine Börse. Noch heute bedient er auf seinem alten Platz seine Gäste vom einfachen Kaffee mit Kuchen bis zum feinsten Backwerk mit Champagner.

Bruce, George. — $350,000. — Ein wackerer Handwerker, der noch vor wenigen Jahren Drucker war, und dann eine Schriftgießerei etablirte. Durch Fleiß und Sorgfalt, durch Geschäftstüchtigkeit, so wie durch richtige Operationen in Grundeigenthum ist er reich geworden.

Bruce, John M. — $100,000. — Besaß früher ein kleines Zinngeschäft in Water-Str., nahe dem United States Hotel, und hat sein Vermögen in dieser Branche erworben.

Bruner, Henry. — $150,000. — Aus Frankreich gebürtig. Er fing in Amerika als Möbeltischler an, und hat sich durch Ausdauer und Fleiß ein bedeutendes und werthvolles Geschäft aufgerichtet.

Brush, Caleb. — $100,000. — Aus Holland gebürtig. Er kam vor etwa fünfzig Jahren nach Amerika, und fing ein kleines Eisenwaarengeschäft an. Durch Sparsamkeit häufte er ein beträchtliches Vermögen zusammen, und kaufte vor etwa dreißig Jahren etwas Grundbesitz in der Stadt, dessen Werth er durch glückliche Speculationen bedeutend erhöht hat.

Burkhalter, Stephen. — $100,000. — Hat den größten Theil seines Vermögens im Grocery-Geschäft erworben, das er mit großem Glück viele Jahre betrieb. Er besitzt in New-York und Umgegend bedeutendes Grundeigenthum.

Bushnell, Giles. — $200,000. — Sohn eines Farmers in Saybrook, Ct. Er kam in seinem siebzehnten Jahre nach New-York, wo er durch unausgesetzte Aufmerksamkeit auf das Geschäft, strenge Rechtschaffenheit und ehrliches, offenes Handeln sein Vermögen erwarb.

Buxton, Vanderbilt L. — $150,000. — Ein selbstgemachter Mann. Vor ungefähr zwanzig Jahren bekleidete er eine untergeordnete Stelle in einem Mehlstore, und hat sich durch Ausdauer allmählig zur Unabhängigkeit emporgearbeitet.

Carman, Richard F. — $300,000. — War ein armer Knabe, wurde Kastenmacher und arbeitete jeden Abend bis zehn und eilf Uhr. Nachdem er sich etwas gesammelt hatte, fing er als Zimmermann und Baumeister an und durch unermüdlichen Fleiß, Rechtschaffenheit und Talent erwarb er sich sowohl den Ruf, als auch die nöthigen Mittel, um im Jahre 1836 große Contrakte für den Wiederaufbau von Häusern in den abgebrannten Distrikten übernehmen zu können. Zu der Zeit, als er seine Contrakte abschloß, waren die Preise der Materialien und die Löhne der Arbeiter hoch; allein lange vor der Beendigung seiner Arbeiten waren die Preise so bedeutend herunter gegangen, daß er einen ungeheuren Gewinn hatte. Er fuhr fort zu bauen und legte seinen Erwerb in Grundeigenthum an, dessen Werth seit dem Ankauf ebenfalls bedeutend gestiegen ist. Er hat kürzlich vier Meilen diesseits Fort Washington eine Village, Namens Carmansville angelegt.

Clapp, John. — $300,000. — Sein Vermögen ist das Resultat seiner persönlichen Anstrengungen, in Verbindung mit großer Klugheit in der Anwendung seiner Ersparnisse. Er war früher im Mehlhandel thätig.

Dunham, John B. — 150,000. — Ein Planomacher. Er fing arm an, erlernte zuerst die Möbeltischlerei und erarbeitete sich sein Vermögen durch Fleiß und Ausdauer.

Durand, Asher B. — $100,000. — Von französischer Abkunft. Sein Vater war Uhrmacher, und in dessen Werkstatt, wo auch häufig Namen auf Löffel und anderes Silberzeug gravirt wurden, bekam er Lust zum Graviren. Er versuchte zuerst die Adressen der Fabrikanten, welche sich in den Uhren vorfinden, zu graviren, und machte sich die Werkzeuge dazu selbst. Durch die saubere Ausführung dieser Arbeiten zog er die Aufmerksamkeit eines Kunstliebhabers auf sich, der im Laden seines Vaters verkehrte, sich für ihn interessirte und ihm eine Stelle verschaffte, wo er Gelegenheit fand, sich als Graveur auszubilden. Er kam zu einem der ersten Graveure, und schwang sich bald zum geschicktesten Graveur im Lande auf. Maler zu werden war aber stets sein Lieblingswunsch gewesen; auf diese Kunst verwandte er nun seine Mußestunden, und hat auch darin Tüchtiges geleistet. Zuerst beschäftigte er sich hauptsächlich mit Portraits, später aber ging er zu Landschaften und Genrebildern über, die seinem Geschmack mehr zusagten, und in diesem Fache steht er jetzt hier oben an.

Durhea, Jakob. — $100,000. — Früher ein Meuble-Fabrikant, der sich aber später auf den Handel mit Mahagonyholz legte.

Elder, George. — $250,000. — Von der Firma Elder & Painter, Wholesale Grocers und Oelhändler. Er fing seine Carriere ohne jegliche pecuniären Mittel an. Durch unwandelbare strenge Rechtschaffenheit, Treue und Fleiß erwarb er sich nicht nur sein bedeutendes Vermögen, sondern auch, was er viel höher schätzt, den Ruf eines sehr geachteten Mannes. Sein einfaches Wort ist so gut wie seine Unterschrift.

Faile, Thomas H. Brothers. — $250,000. — Die Gebrüder Faile sind Söhne eines alten Schottischen Kaufmanns der als Peddler anfing und sich später als Kaufmann in East-Chester niederließ. Seine Söhne zogen nach New-York und haben jetzt ein Engrosgeschäft in Groceriewaaren.

Fanshaw, Daniel. — $200,000. — War ursprünglich ein armer Drucker, aber von festem moralischem Charakter, der mit Eifer vorwärts strebte. Die Hauptquellen seines Vermögens waren seine Contracte mit der Bibel- und Traktat-Gesellschaft. Das Capital, welches zum Geschäftsbetrieb erforderlich war, wurde ihm vorgeschossen, die Contracte waren günstig und die Bezahlung erfolgte prompt und regelmäßig, so daß er schnell emporkam. Sein Grundeigenthum, das hauptsächlich in der obern Stadt und in Yorkville liegt, ist sehr bedeutend.

Fitzgerald, Edward. — $150,000. — Maschinenbauer. Er fing ganz arm an und war lange Zeit für den Erwerb seines Unterhaltes auf sich allein angewiesen. Fleiß und Energie zerstreuten indeß bald die Wolken die über ihm hingen und brachten ihm heitere Tage. Begabt mit klarem Geist, erfand er mehrere Maschinen, z. B. die conischen Mühlen, worauf er ein Patent erhielt, und die eine Haupt-

das Volk sein wird. Es ist dies das Cooper-Institut, der Bildung des Volkes und der Ausbildung in der Volkswirthschaft gewidmet. Cooper ist durch und durch Demokrat und da die Regierungsgewalt im Volke ruht, so erachtet er es für nothwendig, daß das Volk darin unterrichtet werde, wie diese Gewalt ausgeübt werden muß. Er ist von der Ueberzeugung durchdrungen, daß die republikanische Regierungs-Form die einzig vernünftige und zugleich vollkommenste ist, und desh lb strebt er darnach ihre Vorzüge und große Einfachheit nach allen Richtungen und in der möglichst größten Ausdehnung verwirklicht zu sehen. Von Geburt ist Cooper ein New-Yorker. Einen großen Theil seines Vermögens hat er durch Fabrikation von Hausenblase und Leim erworben. Später legte er sich in Verbindung mit seinem Sohn und Schwiegersohn auf die Eisenfabrikation und besitzt zu dem Ende große Etablissements in Trenton, N. J. Die jetzt vielfach zu Bauten benutzten eisernen Balken kommen zu großem Theil aus seiner Fabrik.

Corlies, John B. — $250,000. — Ein Maurermeister. Er baute in den letzten Jahren die feuerfesten Harper'schen Gebäude in Pearl und Cliff Straße und hat früher tüchtig als Geselle gearbeitet.

Corlies, Joseph W. — $600,000. — Ein Auktionator, von der Firma Corlies, Haydock & Co. Er betrieb früher das Groceriegeschäft und hat sich sein ganzes Vermögen durch seine eigenen Anstrengungen erworben.

Cushmann, Dow Alonzo. — $500,000. — Kam aus Connecticut hieher und etablirte einen Drygoodstore in Pearlstraße, wo er durch Aufmerksamkeit aufs Geschäft den größten Theil seines Vermögens erworben hat.

De Forest, Gerardus. — $400,000. — Er erlernte den Schiffsbau, und nach dem Grundsatz handelnd, daß ein ersparter Cent eigentlich zwei Cents werth ist, erübrigte er so viel, daß er nach Beendigung seiner Lehrzeit selbst ein Geschäft anfangen konnte. Durch Fleiß und Ausdauer bekam er die Bauten für einige unserer größten Packetlinien, wobei er bedeutende Summen gewann, die er in Grundeigenthum am North River anlegte, welches man damals für eine Kleinigkeit kaufen konnte.

Demaray, David. — $100,000. — Wholesale Grocer. Kam nach New-York, um sich eine Beschäftigung zu suchen und wurde als Clerk in einem Store in Deystraße engagirt. Von hier aus richtete er sich selbst ein Geschäft in Weststraße ein, das er jetzt noch fortführt und in dem er sein Vermögen erworben hat.

Duncan, John. — $150,000. — Gehört zu denjenigen Männern New-Yorks, die Alles was sie sind und besitzen ihrem eigenen Fleiß verdanken. Vor etwa fünf und vierzig Jahren kam er von Schottland mit einem sehr kleinen Vermögen hier an, aber er besaß Eigenschaften, die mehr werth sind als Geld, nämlich Fleiß und Sparsamkeit. Nachdem er die gewöhnlichen Wechselfälle durchgemacht, von denen die Wenigsten ganz verschont bleiben, etablirte er einen kleinen Groceriestore, der allmählich zunahm und endlich eine Quelle des Wohlstandes wurde.

lung an. Durch Fleiß und Ausdauer erwarb er sich nach und nach die nöthigen Mittel, um Spekulationen in Grundeigenthum zu machen. Unter Anderm kaufte er sämmtliche Lots, die in der Nähe seines Stores lagen und baute einen ganzen Block neuer Häuser.

Harriot, Joseph B. — $100,000. — Kam ebenfalls vor ungefähr dreißig Jahren aus Connecticut hierher und eröffnete ein kleines Grocerie-Geschäft. Hierdurch wurde er in den Stand gesetzt, Spekulationen in Grundeigenthum zu machen. Auch er kaufte die Lots, die an seinen Store grenzten und baute einen Block Häuser darauf. Später ging er wie der Vorhergehende in den Mehlhandel über.

Herring, Silas C. — $150,000. — Wurde in Massachusetts geboren und verweilte in seinem Geburtslande bis zum zwanzigsten Jahre. Er hatte nur den Unterricht in einer Volksschule genossen und mußte, da seine Eltern nur in sehr mittelmäßigen Verhältnissen lebten, als Knabe für Lohn arbeiten. Seinen ersten Versuch zu einem selbstständigen Geschäft machte er in Albany, wo er eine Office als Lotterie-Einnehmer eröffnete. Nach verschiedenen Wechselfällen fallirte er, ließ sich jedoch dadurch nicht abschrecken, sondern ging nach New-York und fing hier ein Provisions-Geschäft an, wobei er hauptsächlich in Butter spekulirte. Auch hierin hatte er kein Glück, weshalb er nach kurzer Zeit sein Geschäft aufgab und als Clerk oder Barkeeper im Howard Hotel etwa sechs Monate servirte. Darauf machte er abermals einen Versuch, sich zu etabliren und eröffnete im Jahre 1834 im untern Theile der Stadt einen Store. Doch ehe er noch mit der vollständigen Einrichtung fertig war, brach das große Feuer 1835 aus, welches sein Geschäftslokal und sein ganzes Hab und Gut zerstörte. Unter diesen entmuthigenden Umständen war er gezwungen, sich von Neuem nach einer Stelle umzusehen. Es scheint, daß jene große Feuersbrunst die Idee in ihm geweckt habe, auf ein Mittel zu sinnen, wodurch man dem Verluste von Werthpapieren, Büchern ꝛc. bei einer Feuersbrunst vorbeugen könnte, und daß hierin der Ursprung der bekannten „Salamander-Safes" zu suchen ist. Er legte sich mit allem Eifer auf diesen Geschäftszweig und begründete in wenigen Jahren seinen Ruf als Verfertiger der „feuerfesten Salamander-Safes." In der neunten Avenue besitzt er eine große Fabrik, wo die geschicktesten Arbeiter diese Artikel anfertigen. Durch Fleiß, Ausdauer und Geschick ist es ihm gelungen, sich ein schönes Vermögen zu erwerben.

Higgins, Alvin. — $500,000. — Kam vor etwa zwanzig Jahren nach New-York, wo er mit einem jüngern Bruder eine Teppichhandlung etablirte. Bald darauf fingen sie die Fabrikation von Teppichen und zwar nur in einem sehr bescheidenen Grade an; da sie aber Glück darin hatten, so vergrößerten sie ihr Geschäft allmählich bis zu dem jetzigen Umfange, wo sie die bedeutendsten Teppich-Fabrikanten in den Ver. Staaten sind.

Hoople, Wm. H. — $200,000. — Ein unternehmender Lederhändler, der als junger Mann von Canada nach dem Staat New-York kam, ohne einen

quelle seines Vermögens geworden sind, indem er das Patent an mehrere Staaten verkaufte.

Forsyth, Wm. — $400,000. — Gebürtig aus Schottland, wo er das Juweliergeschäft erlernte. Er arbeitete zuerst in London eine Zeit lang als Geselle und fing darauf ein Geschäft auf eigene Rechnung an, worin er jedoch kein Glück hatte. Darauf verließ er sein Vaterland mit Schulden und kam nach Amerika. Hier verband er sich mit einem Franzosen und machte Fortschritte. Nachdem er sich etwas Vermögen erworben, bereiste er die südamerikanischen Staaten, um Juwelen und andere Kostbarkeiten anzukaufen und war darin sehr glücklich, wie aus einem Beispiele erhellen wird. Die Regierung hatte eine Quantität Juwelen als Zahlung für die Steuern angenommen, welche auf einer Auktion verkauft wurden. Er kaufte dieselben für ungefähr $700, eine Summe, die bedeutend unter ihrem Werthe war. Unmittelbar darauf segelte er nach England, wo er sie für beinahe 12,000 Pfund verkaufte, und davon seine dort hinterlassenen Schulden bezahlte, worauf er wieder nach Amerika zurückkehrte.

Foster, James. — $150,000. — In seinem früheren Leben bekleidete er einige untergeordnete Stellungen, bis er sich allmählich durch Umsicht und Energie emporarbeitete und endlich an der Spitze eines blühenden, kaufmännischen Geschäfts stand.

Fowler, John O., — $150,000. — Kam im Jahre 1827 als Knabe nach New-York und war bis 1837 als Clerk beschäftigt, worauf er für eigene Rechnung ein Grocerie- und Theegeschäft in der Greenwich-Str. etablirte. Seinen äußerst glücklichen Erfolg hierin verdankt er seiner consequenten Sparsamkeit in Beziehung auf persönliche Ausgaben, seinem unermüdlichen Fleiße und seiner Ausdauer, seinem Unternehmungsgeiste und ganz besonders dem von ihm befolgten Prinzip des Annoncirens im ausgedehntem Maßstabe. Sämmtliche Zeitungen kennen ihn. Sein Vermögen ist gänzlich in Grundeigenthum angelegt.

Günther, Chr. G. — $150,000. — Ein Deutscher von Geburt. Er kam schon als Knabe hieher und hat sein Vermögen im Pelzhandel erworben und sich zu einem der bedeutendsten Pelzhändler des Landes emporgeschwungen.

Haight, Richard K., — $500,000. — Ein geachteter Kaufmann. Sein überaus günstiger Erfolg war nicht sowohl das Resultat bedeutender Geldmittel, die sonst wohl ein großes Geschäft in Schwung bringen, als vielmehr der Energie und richtigen Umsicht, womit er sein Geschäft leitete.

Harmony, Peter. — $2,000,000. — Peter Harmony kam als ein armer Cajütten-Junge nach New-York, arbeitete sich empor und betrieb nach und nach mit mehreren Partnern eine ausgedehnte Rhederei, in der er außerordentlich glücklich war. Unter Anderm brachte ihm eine einzige Reise des Schiffes Warsaw um das Cap Horn $90,000 ein.

Harriot, John B. — $100,000. — Kam vor etwa dreißig Jahren aus Connecticut hierher und fing ein Grocerie-Geschäft, verbunden mit Futter-Hand-

Lowther, Charles. — $150,000. — Kam mit seinem Vater vor einigen dreißig Jahren von London nach New-York, als hier die Pennsylvanier Anthracitkohle zuerst bekannt wurde. Er trat als Clerk in eine Kohlenhandlung, die eben mit diesen Kohlen anfing und wurde später Compagnon in diesem Geschäft. Nach einigen Jahren associirte er sich mit seinem Vater und eröffnete mit demselben unter der Firma Lowther & Sohn in Washington-Str. einen eigenen Kohlenhof, den er über zwanzig Jahre fortführte.

Martin, Thomas. — $250,000. — War viele Jahre lang als Ofenhändler in Water-Str. etablirt, in welchem Geschäft er sein Vermögen erworben hat.

Masterton, Alexander. — $200,000. — Stammt aus Schottland, arbeitete früher als Maurergeselle und schwang sich durch Tüchtigkeit und Energie bald zu einem hervorragenden Baumeister empor. Er hat unter andern Gebäuden auch das New-Yorker Customhaus gebaut.

Mac Donald, Alexander. — $100,000. — Hatte ursprünglich kein Vermögen, aber große Energie und Umsicht im Geschäft. Er hatte lange mit Schwierigkeiten zu kämpfen, wie dies fast immer bei beschränkten Hülfsquellen der Fall ist, lernte die Schirmfabrikation und arbeitete in dieser Branche mehrere Jahre als Gehülfe, bis er endlich so weit kam, ein eigenes Geschäft anfangen zu können. Bald vergrößerte sich dasselbe und in demselben hat er sein Vermögen erworben.

Meeks, Joseph, sen. — $200,000. — Er war beinahe ein halbes Jahrhundert lang Meublefabrikant und durch ausdauernden Fleiß und Energie gelang es ihm, sich das obige Vermögen zu erwerben. Er fing mit einem kaum nennenswerthen Kapital an und setzte sich 1834 zur Ruhe. Er war, obgleich damals noch sehr jung, zugegen, als die Engländer New-York verlassen mußten, befand sich unter Denen, die damals die Britische Flagge, welche die abziehenden Engländer nicht heruntergenommen hatten, herunterrissen und die erste Amerikanische Flagge, die in New-York wehte, aufzogen.

Morgan, Charles. $400,000. — Ein Mann, der es sich als gewöhnlicher Arbeiter hat sauer werden lassen. Er ist der Chef der Morgan'schen Iron Works.

Mott, Horatio. — $100,000. — War früher Grocer und Wholesale Liquorhändler. Später gab er dies Geschäft auf und wurde nun Schiffs-Mäkler, in welchem Geschäft er hauptsächlich sein Vermögen erwarb.

Mott, Jordan L. — $500,000. — Ein geborner New-Yorker. Da er in seiner Jugend häufig kränkelte und die Aussicht hatte, dereinst eine Erbschaft zu machen, so erlernte er weder eine Profession, noch irgend ein Geschäft. Allein die auf das Jahr 1818 folgenden Umwälzungen nöthigten ihn, für sich selbst zu sorgen. Von Natur mit einem scharfen Verstande begabt, beschäftigte er sich in dem Alter von sechszehn Jahren und zu einer Zeit, wo er gerade wieder kränkelte, mit der Erfindung eines Webstuhls, um Band zu machen und hatte Erfolg damit. Im Jahre 1824 lieh ihm ein Freund das nöthige Geld, um ein Grocery-Geschäft an-

Schilling in der Tasche zu haben, und sich glücklich fühlte, als Arbeitsmann in einer Gerberei gegen einen sehr geringen Lohn Beschäftigung zu erhalten. Nachdem er einige Zeit dort gearbeitet, ging er nach Philadelphia, wo er durch Arbeit als Gerber und große Sparsamkeit mit der Zeit die Summe von $175 erübrigte, womit er im Jahre 1832 nach New-York kam und auf eigene Rechnung ein Geschäft anfing, dessen Resultat sein jetziges Vermögen ist.

Hope, Thomas. — $150,000. — Fing als Grocer sehr klein an, hatte jedoch Glück und erwarb sein bedeutendes Vermögen, so daß er mit der Zeit von einem unbedeutenden Detailisten ein angesehener Engroshändler wurde. Vor einigen Jahren gründete er ein großartiges Grocerie-Geschäft an der Ecke von Chambers- und Hudson-Str., wo er noch jetzt ein sehr einträgliches Geschäft macht.

Hunt, Wilson G. — $200,000. — Einer unserer ehrenwerthesten Kaufleute, der seine Schulden bezahlte, trotzdem er vom Gesetz davon entbunden worden war. Er war früher Clerk in dem Dry-Good-Store von B. Underhill und hat sein Vermögen durch Tüchtigkeit und Rechtschaffenheit erworben.

Latan, Louis. — $150,000. — Ein geborner Franzose, der früher als gemeiner Matrose am Bord eines französischen Kriegsschiffes diente. Während sein Schiff in einem südlichen Hafen der Ver. Staaten vor Anker lag, ging er landeinwärts, um sich eine Beschäftigung zu suchen, und nach manchen Abenteuern kam er nach New-York, wo er Arbeit fand. Aber sein thätiger Geist strebte weiter, und so finden wir ihn bald darauf beschäftigt, eine von ihm erfundene Art Pillen anzufertigen und zu verkaufen. Dadurch legte er den Grund zu seinem künftigen Vermögen. Er fing nun an, Edelsteine zu importiren, betrieb dieses Geschäft sehr bald im großen Maßstabe und erwarb sich dadurch sein bedeutendes Vermögen.

Leupp, Charles M. — $300,000. — Er kam als armer junger Mann von New-Jersey hierher, und wurde in Folge des Fleißes und der Umsicht, die er im Geschäfte von Gideon Lee & Co. entwickelte, von diesem Hause als Compagnon angenommen. Nach Lee's Tode übernahm er das Geschäft für seine alleinige Rechnung.

Lovett, George. — $700,000. — Ist der Sohn eines Barbiers und verdankt sein Vermögen seiner Thätigkeit. Er hatte lange Zeit hindurch Contrakte für öffentliche Arbeiten, die ihm bedeutende Summen einbrachten und die er zum Ankauf von Grundeigenthum verwandte, das für Taxen verkauft wurde. Auch hat er den Holzhandel betrieben.

Lowerre, Seaman. — $150,000. — Fungirte vor etwa dreißig Jahren als Clerk in einer Eisenwaaren-Handlung und verdankt seinen fortwährenden günstigen Erfolg im Geschäft seiner Klugheit und Sparsamkeit. Er fing in Spring-Str. auf eigene Rechnung ein Geschäft an, das er viele Jahre lang mit Vortheil betrieb, so daß er jetzt sich nicht nur des Gewinns von demselben erfreut, sondern auch von Grundeigenthum Einkommen hat.

besonderer Umstand veranlaßte ihn, sein Heimathland zu verlassen. Er hatte nämlich ein vorzügliches Pianoforte gebaut, das zu hohem Preise an einen vornehmen Mann verkauft werden sollte, und wie gewöhnlich befestigte er seinen Namen „Nunn, Pianoforte-Fabrikant" an die vordere Seite desselben. Der Händler jedoch, für den er das Instrument angefertigt hatte, erhob hiergegen Einwendungen, da Nunn damals noch unbekannt war, und verlangte statt seines Namens den eines berühmten Fabrikanten anzugeben. Dies berührte N. so unangenehm, daß er England verließ und nach den Ver. Staaten ging. Er kam hier vor etwa dreißig bis vierzig Jahren an und arbeitete als Gehülfe, bis es ihm möglich wurde, für eigene Rechnung ein Geschäft anzufangen. Seine feste Regel war, nie Schulden zu machen, und daher mag es kommen, daß er sehr selten von den Wechselfällen im Geschäftsleben berührt wurde. Nur ein Mal befand er sich in Geldverlegenheit und war genöthigt, ein Anlehen zu machen. Im Jahre 1837 nämlich, als viele seiner Schuldner fallirten, borgte er von John Jacob Astor fünfzig Tausend Dollars auf Grundbesitz in der dritten Avenue, die er aber bald wieder zurückzahlte. Sein gesammter Grundbesitz ist schuldenfrei.

Olmstead, Silas. — $150,000. — Hatte zuerst eine kleine Groceerie in der achten Ward, vergrößerte aber sein Geschäft allmählig und erwarb sich durch rastlose Thätigkeit endlich das oben genannte Vermögen, welches größtentheils in Grundbesitz angelegt ist.

Palmer, Benjamin. — $200,000. — Fing als Goldarbeiter sehr klein an, durch beständigen Fleiß aber dehnte er sein Geschäft immer mehr aus, bis er endlich an der Spitze des größten Juwelier-Geschäfts im Staate stand und hierin ein beträchtliches Vermögen erwarb, worauf er seinem Sohn das Geschäft überließ und sich zur Ruhe setzte. Spekulationen in Grundeigenthum haben ebenfalls zur Vermehrung seines Vermögens beigetragen.

Palmer, Courtlandt. — $200,000. — Fing in New-York mit dem geringen Kapital von $300 ein Eisenwaaren-Geschäft an, und während er Mehreren dadurch, daß er sie etablirte, zu Vermögen verholfen hat, hat er für sich selbst ebenfalls ein großes Vermögen erworben. Er hat bedeutenden Grundbesitz.

Pares, Francis. — $500,000. — Gebürtig aus England. Er kam noch sehr jung mit seinem Vater nach Amerika. Hier fing er in der Pearl-Str. ein kleines Tapezier-Geschäft an, das er bald erweiterte und schließlich eine große Tapeten-Fabrik errichtete.

Patrick, Richard. — $350,000. — Vor etwa zwanzig Jahren kam er aus seinem Geburtsorte im Innern des Staates als ein armer Knabe hierher, um sich eine Beschäftigung zu suchen. Er ging in der Pearl-Str. von Haus zu Haus und fand endlich in einem Eisenwaaren-Laden Arbeit, wo er von Stufe zu Stufe stieg, Clerk, dann Partner und zuletzt alleiniger Eigenthümer des Geschäfts wurde.

Pease, Jno. — $150,000. — Pease war Anfangs arm und hatte nur einen kleinen Frucht- und Candy-Store in der Division-Str. Erst in vorgerückten

zufangen, das er eine Zeit lang betrieb; allein die Einführung der Anthracitkohle auf den New-Yorker Markt scheint bei ihm der Wendepunkt seines Glückes gewesen zu seyn. Diese Kohle wurde damals allgemein für unbrauchbar gehalten; Mott jedoch dachte anders darüber und war der Meinung, daß sie möglicher Weise das Holz verdrängen könne; er machte viele Versuche, um ihre Brauchbarkeit zu erproben und verwendete dazu mehrere Winter. Endlich wurden seine Bemühungen mit Erfolg gekrönt und Tausende aus allen Theilen der Union genießen heute die Früchte seiner Versuche und seiner Ausdauer. Die Schwierigkeiten, welche der Gebrauch dieser Kohle in gewöhnlichen Oefen darbot, veranlaßten ihn, besondere Oefen zu construiren; allein er stieß auf Widerstand Seitens der Ofenfabrikanten und Händler und dies bewog ihn, eine eigene Gießerei zu errichten, wo er seine Oefen anfertigen ließ, und obgleich seine Gebäude mit sämmtlichen Modellen und fertigen Gußwaaren zwei Mal durch Feuer zerstört wurden, so verfolgte er sein Ziel doch consequent und er hat gegenwärtig eine sehr große Gießerei in Thätigkeit.

Mount, Richard E. — $200,000. — Als Handwerker erzogen, verdankt er sein Vermögen lediglich seinem Fleiß und seinen Talenten.

Munn, Orson D. — $125,000. — Obgleich noch ein junger Mann, ist Munn doch schon in den weitesten Kreisen als der Herausgeber und Eigenthümer des "Scientific American" — der vorzüglichsten technischen Zeitschrift in den Ver. Staaten — rühmlichst bekannt. Noch vor zwölf Jahren war er mit einem jährlichen Gehalt von $300 in einem kleinen Store in Monson, Mass. — seinem Geburtsorte — als Clerk engagirt. Nach New-York gekommen, richtete er seine Aufmerksamkeit sofort auf wissenschaftliche und technische Zwecke und erwarb sich auf diesem Wege, unterstützt durch ausgezeichnete geschäftliche Talente, große praktische Umsicht und Gradheit im Handeln, in der erwähnten kurzen Zeit jenes hübsche Vermögen. Mit einem Baarkapital von $100, die er sich in seiner frühern Jugend mühsam erspart hatte und die er für die erste sich darbietende günstige Gelegenheit lange in Bereitschaft hielt, fing er in New-York sein Geschäft an. Sein glücklicher Erfolg beweist namentlich jungen Leuten, wie wichtig es ist, von seinem Erwerb etwas zu sparen und denselben nicht in kostspieligen und werthlosen Vergnügungen draufgehen zu lassen. Unter dem Einflusse Munn's hat der "Scientific American" von einem unbedeutenden Anfange einen hohen Grad von Bedeutung erlangt; die Auflage desselben ist gegenwärtig ca. 30,000 Exemplare.

Nash, James. — $200,000. — Er war arm, als er sein Geschäft anfing, hatte aber Glück und überließ vor ungefähr vier Jahren sein Geschäft seinen Söhnen, worauf er sich zur Ruhe setzte.

Nunn, John F. — $500,000. — Aus England gebürtig. Wir finden ihn zuerst bei einem Pianoforte-Macher in London in der Lehre, wo er sich zu einem tüchtigen Arbeiter ausbildete. Nach beendigter Lehrzeit ging er als Matrose zur See und machte mehrere Reisen. Endlich ward er des Seelebens müde und kehrte wieder zu seinem alten Gewerbe zurück, wobei er sich bald etwas ersparte. Ein

$400 kaufte. Hierauf betheiligte er sich bei der Bull's Head-Linie und von hier ging er zur dritten Avenue-Eisenbahn, die er selbst projektirte.

Schermerhorn, Henry, — $100,000. — Fing als Goldarbeiter an und machte Zierrathen für die Indianer, welche von den Pelz-Compagnien aufgekauft und nach den indianischen Niederlassungen mitgenommen wurden, wo man sie gegen Pelze umsetzte. Durch dieses Geschäft erwarb er sich sein Vermögen.

Schoals, Francis, — $100,000. — Kam in seiner Jugend von England nach New-York und lernte hier das Buchbinder-Geschäft. Vor einigen Jahren wurde er von der Amerikanischen Bibelgesellschaft als Buchbinder engagirt, wodurch er bedeutend verdiente und sein Vermögen durch Ausleihen von Kapitalien auf Grundstücke, sowie durch Ankauf von Grundeigenthum in der Stadt noch bedeutend vermehrte.

Sedgebury, James. — $100,000. — Gebürtig aus England. Er war viele Jahre hindurch Arbeitsmann, besitzt aber jetzt eine Brauerei in Duane-Street.

Simonson, Charles M. — $100,000. — War in seiner Jugend bei einem Schiffszimmermann in der Lehre und arbeitete später als Geselle, bis es ihm durch Sparsamkeit möglich wurde, für eigene Rechnung ein Geschäft zu etabliren. Er hat mehrere vorzügliche Schiffe gebaut, unter andern die berühmte Dampf-Yacht „North Star" für C. Vanderbilt.

Simpson, William. — $100,000. — Hat sich gleich dem Phönix aus Feuer und andern Unglücksfällen, die einem Manne im Geschäftsleben begegnen, erhoben und ist jetzt im Besitze eines unabhängigen Vermögens. Er ist aus England gebürtig und besaß bei seiner Ankunft in Amerika nichts als Geschicklichkeit in seinem Fach und eine unvertilgbare Energie. Einige Jahre arbeitete er als Gehülfe in einer Meublefabrik, und da er ein guter Arbeiter war, so konnte er von seinem Verdienste nach Bestreitung der Bedürfnisse für seine Familie noch Etwas zurücklegen. Mit diesen Ersparnissen fing er auf eigene Rechnung ein Geschäft an und machte auch bereits bedeutende Fortschritte, als sein ganzes sauer erworbenes Besitzthum von den Flammen zerstört wurde. Da er nicht versichert war, so war er genöthigt, wieder von vorn anzufangen. Er richtete auf's Neue eine Fabrik ein und schmeichelte sich, nunmehr sicher zu seyn, als der Druck des Jahres 1837 den größten Theil seiner ausstehenden Forderungen hinwegschwemmte und ihn abermals zwang, von Neuem zu beginnen. Dies that er auch zum dritten Male und ist nunmehr im Besitz eines der blühendsten Geschäfte in der Stadt.

Smith, George. — $150,000. — War früher ein Milchmann. Vor etwa siebzehn Jahren kaufte er für $3000 die Hypothek einer Farm in Brooklyn, auf deren Grund jetzt schöne Wohngebäude stehen, die ihm ein großes jährliches Einkommen gewähren.

Spofford, Paul. — $800,000. — Spofford war bis zu seinem zwanzigsten Jahre Schuhmacher, ging dann in einen Land-Store und gehört jetzt zu der Firma

Jahren glückte es ihm, einen Artikel einzuführen, welcher seine Vermögens-Umstände in eine andere Bahn brachte. Dies war "Pease's Hoarhound Candy." Mit aller Energie legte er sich auf die Bekanntmachung desselben; er sandte Proben davon an einflußreiche Leute, die ihm Briefe zusandten, worin sie diesen neuen Candy empfahlen. So empfohlen trat er öffentlich damit auf und zog sich endlich vom Geschäft zurück, nachdem er dabei reich geworden war.

Perit, Pel. — $500,000. — Aus Boston. Früher Buchhalter bei Jonathan Goodhue & Co. und später Compagnon des Geschäfts, in dem er sein Vermögen erworben hat.

Perkins, H. B. — $100,000. — Kam im Alter von achtzehn Jahren nach New-York. Mit sehr beschränkten Mitteln trat er in einen Store als Clerk ein und stieg bald durch Fleiß, Sparsamkeit und Ausdauer von seiner Stellung als Salesman zu dem Chef der berühmten Firma Perkins & Brother. Es giebt wenig Menschen, die eine größere Energie und eine ernstere Aufmerksamkeit auf ihr Geschäft verwendet oder richtiger calculirt und ein richtigeres Urtheil in der Führung ihrer Angelegenheiten an den Tag gelegt hätten. Den Hauptbestandtheil seines Vermögens erwarb er sich im Teppichhandel. Da er jetzt noch nicht vierzig Jahre alt ist, so dürfte er noch mehr vor sich bringen.

Phelps, Anson G. — $2,500,000. — Phelps kam aus Connecticut und lernte das Klempnerhandwerk. Durch saure Arbeit und den Verkauf seiner Arbeiten erwarb er sich bald einiges Vermögen. Später wurde er Kaufmann, machte Geschäfte in Zinn, Eisen und Kupfer und verband sich mit Peck zu einem Compagnie-Geschäft unter der Firma Phelps & Peck, welche 1832 ihr Ende erreichte, worauf er in Verbindung mit seinen Schwiegersöhnen und seinem eigenen Sohne ein neues Compagnie-Geschäft gründete. In Birmingham, Conn., errichteten Phelps, Dodge & Co. die bedeutendsten Kupferwerke in den Ver. Staaten. Einen großen Theil seines Vermögens hat Phelps im Grundbesitz erworben. Ebenso war er bedeutend bei Eisengruben in Pennsylvanien betheiligt und hatte ebenfalls einen bedeutenden Antheil an dem bekannten Iron-Mountain in Missouri.

Rohr, John G. — $200,000. — Wenn man ein Beispiel von Fleiß und Geschäftstüchtigkeit anführen will, so ist der Name dieses Mannes ein solches. Er ist von deutscher Abkunft. Seit langer Zeit ist er als Kleiderhändler etablirt, hatte aber vorher als Schneidergeselle gearbeitet und hat viel mit den Schwierigkeiten eines zu beschränkten Kapitals zu kämpfen gehabt.

Roumage, C. C., — $125,000. — Begann seine Laufbahn beinahe noch als ein Kind in einem Importhause, stieg von Stufe zu Stufe und schwang sich durch seine Talente und seine Umsicht endlich bis zur Leitung eines der bedeutendsten französischen Importhäuser in New-York empor. Er ist von französischer Abkunft.

Ryerson, John H., — $200,000. — Ein Sattler von Profession. Er erwarb sein Vermögen durch Arbeit für Omnibus- und Eisenbahn-Linien. Seine erste Spekulation bestand darin, daß er die ein und sechzigste Str. Stage-Linie für

Staat. Von einem sehr kleinen Anfange als Schuhhändler arbeiteten sie sich später so empor, daß sie ein bedeutendes Wholesale-Geschäft in Waterstreet besaßen, worin sowie im überseeischen Handel sie großes Vermögen erwarben.

Todd, William W. — $200,000. — Er war als Knabe schon Clerk bei seinen Onkel, Johann Jakob Astor, der ihn mit sechszehn Jahren nach Canada schickte, um Pelze einzukaufen. Er war fünfundfünfzig Jahre lang an der Ecke von Old Slip und Front-Str. Salzhändler, und hat in diesem Geschäft sein Vermögen erworben.

Townsend, Samuel P. — $300,000. Der Erfinder der berühmten „Townsend Sarsaparilla," deren Verkauf den Grund zu seinem bedeutenden Vermögen legte. Dr. Townsend, wie er genannt wird, war früher ein Bau-Unternehmer, und erwarb sich seine ersten Dollars im Schweiße seines Angesichts. Als Geschäftsmann ist er gewandt, und behält den Gang seiner Angelegenheiten so gut im Kopfe, als sie in seinen Büchern stehen. Seine ausgedehnten Annoncen waren die Ursache des außerordentlichen Erfolges, den seine Sarsaparilla hatte. Vor einigen Jahren ließ er einen Palast in der fünften Avenue erbauen, der über $150,000 kostet.

Treadwell, William. — $100,000. In seiner Jugend arbeitete er auf einer Farm, verließ aber den Ackerbau und ging als Matrose an Bord eines Schiffes, das auf dem Ontario-See fuhr. Dann ging er auf ein Schiff, welches nach New-Orleans ging, avancirte in einigen Jahren zum Steuermann und endlich zum Capitain. In Folge seiner Umsicht bekam er später Theil an dem Schiffe und legte so den Grund zu seinem künftigen Vermögen. Jetzt hat er seine Aufmerksamkeit den Speculationen in Grundeigenthum, Hypotheken und andern sichern Kapitalsanlagen zugewendet, wodurch sein Vermögen sich schnell vergrößert.

Tredwell, Ephraim. — $400,000. — Chef der Firma Tredwell und Sons. Er fing vor etwa dreißig Jahren eine kleine Bäckerei in Dey-Str. an, vergrößerte sein Geschäft allmählig, warf sich auf die Soda-Biscuit und Schiffsbrod-Bäckerei, und hat jetzt zwei große Etablissements in Washington-Str. und in South-Str.

Tucker, Moses, — $200,000. — Fing ein Eisenwaaren-Geschäft in Chatham-Str. an, das er ununterbrochen, von früh bis spät, bis vor ungefähr zwanzig Jahren fortführte, wo er sich zur Ruhe setzte.

Weller, John. — $150,000. — Gebürtig aus England. Er war vor vielen Jahren erster Koch im City-Hotel, wo er sich soviel erwarb, daß er ein Geschäft für eigene Rechnung anfangen konnte. Nach verschiedenen Versuchen vereinigte er sich mit James Thompson, seinem Schwager, trennte sich aber nach einigen Jahren wieder von ihm und kaufte im oberen Theile des Broadway ein Lot für $18,000, worauf er ein schönes Haus erbaute und einen Store errichtete. Hier betrieb er ein großes und einträgliches Geschäft und hier erwarb er hauptsächlich sein Vermögen.

Spofford, Tileston & Co., einer der bedeutendsten in New-York. Sein elegantes Wohnhaus erhebt seine stolzen Zinnen auf Murray's Hill.

Stewart, Alexander T. — $2,000,000. — Vor ungefähr dreißig Jahren eröffnete Stewart einen kleinen Fancy-Store, der allmählig bedeutender wurde und ihn veranlaßte, aus England und Frankreich Spitzen zu importiren. Hierdurch gewann er die hinreichenden Mittel, um einen Store im Broadway, dem Park gegenüber, zu etabliren, wo er eine Zeit lang bedeutende Geschäfte machte. Als bei einer Feuersbrunst das alte Washington Hotel abbrannte, kaufte er den Grund und Boden und erbaute darauf jenes prächtige Gebäude, das sich von Reade- bis Chambers-Str. ausdehnt. Hier nun macht er nebst seinen Compagnons das bedeutendste Detail-Geschäft in ganz New-York und führt ebenfalls ein sehr ausgedehntes Engros-Geschäft. Er hat jeden Geschäftszweig, der sich nur immer mit dem Manufaktur-Geschäft verbinden ließ, mit diesem vereinigt.

Stillman, Thomas B. — $350,000. — Ist einer der Besitzer der Novelty Maschinen-Fabriken. Er hat sich durch seine Geschicklichkeit einen bedeutenden Platz unter den Fabrikanten New-Yorks erworben und gehört zu den Leuten, die aus einem sehr kleinen Anfang ein sehr großes Geschäft begründet haben. Der hohe Grad von Vollkommenheit, den das Maschinenwesen in Amerika erlangt hat, setzte ihn in den Stand, mit dem fremden Import zu concurriren, und sein ausgedehntes Geschäft giebt einen Beweis von der Geschicklichkeit unserer Arbeiter in der Mannichfaltigkeit und Vollkommenheit ihrer Erzeugnisse.

Stilwell, Sylvanus B. — $175,000. — Von Long-Island gebürtig, begann seine Laufbahn als Schneider mit leerer Tasche, aber mit festem Willen. Durch strenge Rechtlichkeit, verbunden mit Fleiß und Sparsamkeit, besiegte er alle Schwierigkeiten und richtete 1840 eine Kleider-Handlung in New-York nebst einem Zweiggeschäft in New-Orleans ein.

Storm, Isaac A. — $300,000. — Verließ frühzeitig seinen Geburtsort in Dutchess Co. und kam nach New-York. Sein erstes Unternehmen war, daß er, als er noch Clerk in einer Grocery war, ein Fäßchen Wachs kaufte, dessen Gewinn ihn vorwärts trieb und den Grund zu seinem gegenwärtigen Vermögen legte. Fleiß und Sparsamkeit waren beständig seine Begleiter.

Thompson, James. — $125,000. — Thompson kam als ganz junger Mann mit seinem Vater nach New-York. Er war zuerst im City-Hotel beschäftigt, wo er sich durch Sparsamkeit einige Hundert Dollars erwarb. Hierauf richtete er in John-Str. eine Restauration ein, die er später nach der Arkade verlegte, welche damals von der John-Str. nach Maidenlane führte. Später etablirte er sich im Broadway, wo er bald in Ruf kam und sein Salon die erste Restauration der Stadt wurde.

Tileston, Thomas. — $300,000. — Von der Firma Spofford, Tileston & Co. Spofford war, wie vorhin erwähnt, ein armer Schuhmacher aus Massachusetts und sein Compagnon Tileston war ein Drucker-Gehülfe aus demselben

Staat. Von einem sehr kleinen Anfange als Schuhhändler arbeiteten sie sich später so empor, daß sie ein bedeutendes Wholesale-Geschäft in Waterstreet besaßen, worin sowie im überseeischen Handel sie großes Vermögen erwarben.

Todd, William W. — $200,000. — Er war als Knabe schon Clerk bei seinen Onkel, Johann Jakob Astor, der ihn mit sechszehn Jahren nach Canada schickte, um Pelze einzukaufen. Er war fünfundfünfzig Jahre lang an der Ecke von Old Slip und Front-Str. Salzhändler, und hat in diesem Geschäft sein Vermögen erworben.

Townsend, Samuel P. — $300,000. Der Erfinder der berühmten „Townsend Sarsaparilla," deren Verkauf den Grund zu seinem bedeutenden Vermögen legte. Dr. Townsend, wie er genannt wird, war früher ein Bau-Unternehmer, und erwarb sich seine ersten Dollars im Schweiße seines Angesichts. Als Geschäftsmann ist er gewandt, und behält den Gang seiner Angelegenheiten so gut im Kopfe, als sie in seinen Büchern stehen. Seine ausgedehnten Annoncen waren die Ursache des außerordentlichen Erfolges, den seine Sarsaparilla hatte. Vor einigen Jahren ließ er einen Palast in der fünften Avenue erbauen, der über $150,000 kostet.

Treadwell, William. — $100,000. In seiner Jugend arbeitete er auf einer Farm, verließ aber den Ackerbau und ging als Matrose an Bord eines Schiffes, das auf dem Ontario-See fuhr. Dann ging er auf ein Schiff, welches nach New-Orleans ging, avancirte in einigen Jahren zum Steuermann und endlich zum Capitain. In Folge seiner Umsicht bekam er später Theil an dem Schiffe und legte so den Grund zu seinem künftigen Vermögen. Jetzt hat er seine Aufmerksamkeit den Speculationen in Grundeigenthum, Hypotheken und andern sichern Kapitalsanlagen zugewendet, wodurch sein Vermögen sich schnell vergrößert.

Tredwell, Ephraim. — $400,000. — Chef der Firma Tredwell und Sons. Er fing vor etwa dreißig Jahren eine kleine Bäckerei in Dey-Str. an, vergrößerte sein Geschäft allmählig, warf sich auf die Soda-Biscuit und Schiffsbrod-Bäckerei, und hat jetzt zwei große Etablissements in Washington-Str. und in South-Str.

Tucker, Moses, — $200,000. — Fing ein Eisenwaaren-Geschäft in Chatham-Str. an, das er ununterbrochen, von früh bis spät, bis vor ungefähr zwanzig Jahren fortführte, wo er sich zur Ruhe setzte.

Weller, John. — $150,000. — Gebürtig aus England. Er war vor vielen Jahren erster Koch im City-Hotel, wo er sich soviel erwarb, daß er ein Geschäft für eigene Rechnung anfangen konnte. Nach verschiedenen Versuchen vereinigte er sich mit James Thompson, seinem Schwager, trennte sich aber nach einigen Jahren wieder von ihm und kaufte im oberen Theile des Broadway ein Lot für $18,000, worauf er ein schönes Haus erbaute und einen Store errichtete. Hier betrieb er ein großes und einträgliches Geschäft und hier erwarb er hauptsächlich sein Vermögen.

Wenzel, Henry. — $100,000. — Er arbeitete früher in der Meubel-Fabrik von Baldwin und Co. in Broad-Str., und fing später ein kleines Geschäft damit an, daß er Mahagonyholz aussägte, wodurch er, trotzdem er von manchen Unglücksfällen, als Feuer, Bankerotten ꝛc. zu leiden hatte, dennoch sein beträchtliches Vermögen erwarb.

Williams, Richard S. — $200,000. — Erwarb sich durch Höflichkeit und Umsicht im Grocerygeschäft, in welcher Branche er einen Namen hat, sein großes Vermögen.

Withers, Reuben. — $150,000. — Kam als ein armer Knabe von Virginien nach New-York, und erwarb sein Vermögen im Porzellanhandel, nachdem er Compagnon von Withers und Heard geworden war.

Wood, Reß W. — $150,000. — Er betrieb ein Grocerygeschäft, war sehr thätig, und indem er Cent zu Cent sammelte und gut anwendete, hat er obiges Vermögen, die Frucht eines siebenundvreißigjährigen Fleißes, erworben.

Woodward, Robert. — $100,000. — Sohn eines Landmannes aus Canada, verlebte er seine Jugendzeit in den Wäldern und auf den halb civilisirten Niederlassungen jener Provinz, bis er in eine Stellung versetzt wurde, die seinem Geschmack mehr zusagte. Er wurde nach Montreal geschickt, um das Schmiedehandwerk zu erlernen, und ging nach überstandener Lehrzeit an Bord eines Wallfischfahrers, mit dem er eine Reise machte. Bei seiner Zurückkunft fand er sich im Besitz einer ziemlichen Summe, der Frucht seiner Reise, und dies ermuthigte ihn so, daß er eine zweite Reise unternahm, die sich für ihn ebenso vortheilhaft erwies. Nun blieb er auf dem Lande, und schlug seine Wohnung in New-York auf, wo er lange etablirt war und mit Glück Geschäfte trieb.

Die vorstehenden Notizen enthalten für den, der Augen und Ohren offen hat, des Belehrenden und Anregenden viel, denn sie beweisen erstens durch die Thatsache, daß von 1060 Leuten in der Stadt New-York, welche über $100,000 besitzen, 112 ohne Mittel anfingen, daß es keineswegs so schwer ist, Unabhängigkeit und Wohlstand zu erwerben, wie Viele es sich vorstellen; sie beweisen zweitens: wohin Redlichkeit, Thätigkeit und Fleiß führen, und sie beweisen endlich drittens: daß man in allen Geschäftsbranchen vorwärts kommen kann, und daß der Handwerker und der Arbeiter nicht minder als der Kaufmann, die großen Güter der Unabhängigkeit und des Wohlstandes zu erreichen im Stande sind, wenn sie nur den rechten Weg einschlagen.

Uebersehen wir ferner nicht, daß in dem Büchelchen, aus dem die obigen Notizen entnommen wurden, sicher noch so manche in New-York lebende Leute, welche ebenfalls über hunderttausend Dollars besitzen und ohne Mittel angefangen haben, ausgelassen sind; übersehen wir ferner nicht, daß in den Kreisen, deren Vermögen die Höhe von hunderttausend Dollars noch nicht erreicht hat, und die also in dem

Buch, dem die obigen Notizen entnommen wurden, gar nicht aufgeführt sind, sich eine ungleich größere Anzahl solcher Männer befindet, welche arm anfingen, und, indem sie nach den in diesem Werke aufgestellten Prinzipien handelten, Unabhängigkeit und Vermögen erwarben, und ziehen wir daraus den Schluß, wie ungeheuer groß die Zahl solcher Leute in der ganzen Union seyn muß, wenn die einzige Stadt New-York schon so sehr viele solcher Beispiele bietet. In der That, das Gemälde, welches sich in solcher Weise vor unsern Blicken aufrollt, ist ein so einladendes und bildet ein so großartiges Beispiel, daß, wenn die Grundsätze der Tugend und des Rechts nicht ganz in uns erstorben sind, und wenn nicht jegliche Energie in uns erloschen ist, wir uns mit unwiderstehlicher Macht gezwungen fühlen müssen, ihm zu folgen.

Und hiermit gehen wir zu der zweiten Abtheilung unseres Werkes über, in der wir Freedley's Legal adviser dem Leser übergeben, eine Arbeit des berühmten Verfassers, die so eben erst im Original erschienen ist und ebenfalls einen reichen Schatz von Belehrung enthält, der den Leser vor vielen Nachtheilen bewahren und ihm unzählige Vortheile schaffen muß.

Zweite Abtheilung.

Freedley's juristischer Rathgeber.

Vorwort.

„Unkenntniß der Gesetze entschuldigt Niemand." Dieser Satz bildet den Grundstein des großen Tempels der Göttin Justitia, wie den äußersten Zipfel der Flagge, die auf seinen Zinnen weht. Nirgends aber finden wir leider eine Bestimmung, welche den Gesetzgebern gebieterisch die Pflicht auferlegte, die Gesetze in einer klaren, Jedermann verständlichen Sprache niederzuschreiben; vielmehr sind dieselben meistens so unklar, daß man glauben möchte, es sey schon die Absicht der ersten Gesetzgeber gewesen, die wichtigsten Rechtsgrundsätze mit einem dichten Nebelschleier zu verhüllen, und noch heute sind dieselben vielfach so sehr verdunkelt, daß es oft der ganzen Geistesschärfe eines Rechtsgelehrten vom Fach bedarf, um den Weizen von der Spreu zu sondern und zu klaren Prinzipien zu gelangen, und daß Derjenige, welcher nicht mit einem gründlichen Studium der Rechtswissenschaft eine entschiedene Geistesschärfe verbindet, schwerlich anders den richtigen Standpunkt gewinnen kann, als durch Kämpfe und Niederlagen.*)

Geschäftsleute aber werden oft in Rechtsstreitigkeiten verwickelt, die durch eine, wenn auch nur oberflächliche Kenntniß der Gesetze zu vermeiden gewesen wären. Der große reiche Kaufmann kann sich wohl zur Berathung über seine wichtigen Angelegenheiten einen bedeutenden Advocaten halten; allein für die große Mehrzahl des Handel und Gewerbe treibenden Publicums von beschränkten Mitteln ist es unmöglich, stets einen Advocaten und zwar einen tüchtigen, zur Seite zu haben, und ebenso giebt es nur wenige Bücher, welche die Belehrung dieser großen Klasse im Auge haben und für die besondern Zwecke und die Fassungskraft derselben passen und wirklich dem Zwecke entsprechen, den sie anstreben. Dazu kommt noch, daß manche Juristen von Fach jede allgemeine Belehrung für gefährlich halten und daher jeden Versuch, derartige Bücher herauszugeben, als ein Ueberschreiten der Grenze ihrer Standesehre bezeichnen, so daß also Diejenigen, die einer solchen

*) Man übersehe nicht, daß der Verfasser von dem amerikanischen Rechte und der hiesigen Art der Prozeßführung spricht. In Deutschland und Frankreich ist es anders, und in dieser Beziehung besser.

Aufgabe gewachsen wären, durch ein Vorurtheil davon abgeschreckt werden, dessen Nichtbefolgung ihnen sicher mehr zur Ehre gereicht hätte, als dessen Beobachtung. Von dieser Ansicht durchdrungen, und aufrichtig bedauernd, daß eine große Klasse, die in der Entwickelung des Fortschritts eine so wichtige Stelle einnimmt, gewissermaßen dem Zufall preisgegeben ist und den im Geschäftsleben so häufig vorkommenden Gefahren ausgesetzt seyn solle, hat der Verfasser, der speziell die den Handel und das Geschäftsleben berührenden Gesetze zum Gegenstand eines mehrjährigen besonderen Studiums gemacht hat, es versucht, die Erfahrungen bedeutender Rechtsgelehrten, wie sie in den Annalen der Gerichtshöfe verzeichnet sind, zu analysiren, und daraus Vorschriften und Regeln zu entwickeln, durch deren Befolgung wenigstens Streitigkeiten über solche Rechtspunkte vermieden werden mögen, die durch Prozesse Anderer bereits entschieden und festgestellt worden sind, und wenn auch dies, nämlich die Vermeidung von Prozessen, nicht dadurch erreicht werden sollte, doch den Gewinn derselben dadurch zu sichern, daß man das Recht auf seiner Seite hat.

Jedem Versuche, einen wissenschaftlichen Gegenstand populär zu bearbeiten, treten gewaltige Hindernisse entgegen; einem Werke aber, das die populäre Bearbeitung von Gesetzen und Rechtsangelegenheiten sich zur Aufgabe macht, treten noch mehr Hindernisse entgegen, als in jedem andern Fach, wenigstens ist es bis jetzt noch keinem Autor gelungen, eine solche Aufgabe vollständig zu lösen. Auch die besten Elementarbücher, die der Studirende zuerst in die Hand bekömmt, sind nicht mit Leichtigkeit zu lesen, das Studium derselben gewährt kein Vergnügen, und sie können eigentlich nur von Denen verstanden werden, die bereits Juristen sind, während andere wieder so einfach, um nicht zu sagen ungenau, sind, daß sie keinen praktischen Nutzen gewähren.

Als eine nur der geringsten Schwierigkeiten, die sich einem Versuch, wichtige Rechtspunkte in gedrängter Kürze zu behandeln, entgegenstellen, erwähnen wir nur den gänzlich verschiedenen Grad juristischen Verständnisses, den die verschiedenen Leser eines Buches haben. Luther Martin setzte diese große Verschiedenheit juristischer Auffassungsgabe sogar in Beziehung auf die Supreme-Court der Vereinigten Staaten voraus, und nahm deshalb bei Führung eines Proceßes vor diesem höchsten Gerichtshofe die Aufmerksamkeit desselben zwei volle Tage lediglich für die Erläuterung einfacher Rechtsgrundsätze in Anspruch; am Morgen des dritten Tages, als er darin fortfahren wollte, unterbrach ihn der oberste Richter Marshall mit den Worten: „Herr Martin, man muß voraussetzen, daß dieser Gerichtshof E t w a s versteht.“ Die Hauptschwierigkeit aber liegt darin, in einer Union von so vielen souveränen Staaten, deren Gerichte unabhängig von einander und eifersüchtig auf ihre Unabhängigkeit sind, zu entscheiden, welche Principien in allen oder doch in so vielen derselben anerkannt und durchgeführt sind, daß man sie als allgemein geltend betrachten kann. Das amerikanische Recht ist nun einmal eigentlich gar nicht ein solches. Die Gesetze von New-Jersey, von Texas, die schwarzen und

blauen Gesetze, das Kriegsrecht und das Lynchgesetz existiren wirklich, aber ein amerikanisches Recht ist eigentlich nur ein fingirtes. Gesetzgebungen und Gerichtshöfe haben gleichmäßig dazu beigetragen, die Confusion noch confuser zu machen; die ersteren haben in dem nichtigen Versuch, einen alten Rock mit neuem Zeuge zu flicken, durch ausdrückliche und bestimmte Beschlüsse, nicht allein manchen Grundsatz des gemeinen Rechts, und Entscheidungen der höchsten Gerichtshöfe in den Nachbarstaaten, sondern auch Entscheidungen der Supreme-Court der Vereinigten Staaten innerhalb der Grenzen ihres Staates unwirksam gemacht; und was sie unberührt ließen, das haben die Gerichtshöfe modifizirt, beschränkt und durch Ausnahmen und Ausnahmen von Ausnahmen so lange verdunkelt und verdreht, bis die Gesetze aufgehört haben, Leuchtthürme und Landmarken zu seyn, welche das Publicum in den Hafen der Sicherheit und Ruhe führten, und zu Irrlichtern geworden sind, welche in die Wirbel und auf die Sandbänke der Processe verlocken. In Sachen, wo blos Localinteressen und Privatrechte in Betracht kommen, mag eine Ungleichheit in den Gesetzen der verschiedenen Staaten, insoweit als Gebräuche und Bildung der Bevölkerung derselben verschieden sind, gerechtfertigt und wünschenswerth erscheinen. Wo es sich aber um den Vortheil und die Sicherheit commercieller Interessen handelt, da ist Uebereinstimmung in den kaufmännischen Regulationen von höchster Wichtigkeit, und wichtiger als alles Andere. Es ist bemerkenswerth, daß in unserer Zeit, wo Versammlungen abgehalten werden, um Noth- und Uebelstände jeglicher Art in Erwägung zu ziehen, noch keine Versammlung zusammen berufen worden ist, um die Uebelstände zu beseitigen, die aus den sich widersprechenden und mit einander in Conflikt kommenden Handelsgesetzen der verschiedenen Staaten entspringen. Die Verfasser eines weisen Gesetzbuches in dieser Sphäre, welches von allen Staaten der Union — nicht zu erwähnen die verschiedenen Handel treibenden Staaten Europa's — angenommen würde, würden ihre Namen mit goldener Schrift auf die Tafeln der Geschichte schreiben, und das Volk würde sie für immer in dankbarer Erinnerung bewahren.

Doch bis dieser Wunsch in Erfüllung geht, befinden wir uns in der Lage von Schiffern, die durch beständige Beobachtungen ihre Berechnungen berichtigen; der Autor aber, der es unternimmt, belehren zu wollen, mag sich glücklich schätzen, wenn er vor der Critik der Advocaten nicht schlechter wegkömmt, wie Blackstone, an dessen Commentaren sie nichts weiter auszusetzen hatten, als „daß jede Seite wenigstens einen falschen Grundsatz enthalte und zwei zweifelhafte Grundsätze als absolute Gesetze hinstelle."

Angesichts dieser und anderer großer Schwierigkeiten wollte der Verfasser schon sein Unternehmen aufgeben, als ihm zwei Fälle wieder in Erinnerung kamen, wo bedeutende Geldsummen durch die Vernachlässigung der nöthigen Vorsichtsmaßregeln verloren gingen, zwei Fälle, die nicht mehr als etwa ein Dutzend Zeilen in diesen Blättern füllen, und so hoffte er durch seine Arbeit wenigstens Etwas zum Wohle Derer beizutragen, deren freundliche Aufnahme seiner früheren Arbeiten ihn zu

hren dankbaren Schuldner gemacht hat. Er wurde in seinem Vorhaben noch durch eine Anekdote von einem Farmer bestärkt, dem ein einfacher Rath Seitens eines Rechtskundigen großen Vortheil verschaffte. Der Farmer hatte eben eine Guinee übrig, und glaubte dieselbe nicht besser anwenden zu können, als daß er sich dafür den Rath eines Advocaten verschaffte, und so ging er zu einem Rechtsanwalt und erbat sich einen Rath von ihm, jedoch ohne nähere Angabe eines Gegenstandes oder einer Gelegenheit. Der Advocat schrieb einige Worte, siegelte sie ein, übergab sie dem Farmer und verschmähte die Guinee nicht. Bald darauf kam die Erndte. Der Farmer war zweifelhaft und überlegte, ob es wohl gut sey, noch an dem Tage Weizen einzubringen, oder es bis zum andern Tage zu lassen. Da fiel ihm der mit einer Guinee bezahlte Rath des Advocaten ein, und annehmend, daß dies der Fall sey, für den er sich jenen Rath verschafft, öffnete er nun das Couvert und fand darin die Worte: „Verschiebe nicht auf morgen, was Du heute thun kannst." Dies hob die Schwierigkeit. Das Getreide wurde sofort unter Dach und Fach gebracht; am andern Morgen aber kam eine Fluth, welche den Weizen seiner Nachbarn zerstörte, die nicht so vorsichtig gewesen waren, ihn schon einzubringen. Welche Weisheit liegt nicht in den einfachen Worten: „Thue nichts ohne Ueberlegung oder Rath, und wenn Du es einmal gethan hast, so laß es Dich nicht gereuen."

Bei dieser Gelegenheit sey es mir erlaubt, zu bemerken, daß ich die Handelsgesetze, wie ich glaube, von einem neuen Gesichtspunkte aus betrachtet habe. Ich habe nämlich die Protocolle von bereits entschiedenen Rechtsfällen zu Rathe gezogen, nicht in der Absicht, wie es Juristen und Rechtskundige thun, um nur zu sehen, welche Gesetzes-Stellen bei der Entscheidung maaßgebend gewesen sind, sondern welche Betrachtungen sich daran knüpfen lassen und welchen praktischen Nutzen der Fall durch Lösung von Zweifeln und Vermeidung von Streitigkeiten und Verwickelungen im Geschäftsleben haben könne. Dabei habe ich versucht, mich genau an stehende Rechtsgrundsätze zu halten, und jene bodenlose Tiefe der Streitfragen vermieden; und wo die Gesetze im Widerspruch zu einander stehen, da habe ich stets denjenigen Weg empfohlen, welcher, wenn auch nicht in jedem einzelnen Staate der geeignetste, doch aber unter allen Umständen der sicherste ist. Es war ferner nicht meine Absicht, „Jeden zu seinem eigenen Advocaten" zu machen; im Gegentheil wünsche ich zur Vorsicht anzuregen und dem Laien in der Jurisprudenz in Angelegenheiten, die nur durch einen erfahrenen Rechtsgelehrten besorgt werden können, weniger Vertrauen in die eigene Gesetzkenntniß und demgemäßes Handeln anzurathen.

Und so möge denn dieser juristische Rathgeber, so unvollkommen er auch seyn mag, sich wenigstens so brauchbar erweisen, als der Rath, den jener Advocat dem Farmer gab! Möge er dazu beitragen, dem Thätigen seine Erndte zu sichern und den Ehrlichen gegen die betrügerischen Absichten der Schurken zu schützen.

Philadelphia, 1857.

E. T. F.

Erstes Kapitel.

Gesetze, Advokaten und Prozesse.

„Obgleich die Ausübung der Rechtswissenschaft, so gut wie die der Arzneikunde, für die eigene Person und in eigenen Angelegenheiten ein gewagtes Unternehmen ist und für Sicherheit nicht Gewähr leisten kann, so dürfte dennoch, gerade wie eine Kenntniß der allgemeinen Regeln für die Erhaltung der Gesundheit, der einfacheren Mittel und Methoden der medizinischen Wissenschaft und die Erkenntniß der Eigenthümlichkeiten unserer Natur für Jeden von Wichtigkeit sind, in gleicher Weise kein Geschäftsmann verfehlen, aus der Kenntniß der Gesetze, der Grundzüge derselben im Allgemeinen und deren besonderer Anwendung auf seine eigenen Lebensverhältnisse einigen Nutzen zu ziehen."

David A. Jacques.

Das Gesetz in seiner gewöhnlichen und engern Bedeutung ist der Inbegriff derjenigen Vorschriften, welche als Richtschnur für die Handlungsweise der Menschen aufgestellt sind. In diesem Sinne versteht man namentlich diejenigen Vorschriften, die von allgemeiner Giltigkeit sind und welche, wenn nicht beobachtet, eingeschärft werden und Straffälligkeit bewirken können.

Der Hauptzweck der Gesetzgebung ist die Feststellung und Begrenzung von Rechten oder mit andern Worten Aufrechthaltung der Ordnung dadurch, daß Jeder dem Andern giebt, was ihm gebührt. So lange eine Commune sich in dem Zustande des Entstehens befindet, bedarf es zur Erreichung dieses Endzwecks nur weniger und einfacher Vorschriften, sobald aber die Gesellschaft zu größerem Umfange gelangt, müssen auch die Gesetze in eben demselben Verhältnisse wie die Bestrebungen und Handlungen der Menschen sich vervielfältigen und von einander abweichen, an Anzahl zunehmen und abgeändert werden. Nur diejenigen Gesetze, welche der Beherrscher des Weltalls in der Natur vorgeschrieben hat, eignen sich für die gesammte Menschheit, für alle Zustände und für alle Himmelsstriche und sind demgemäß unabänderlich. Alle übrigen Gesetze sind diesen untergeordnet, und trotz der Vermessenheit gewisser Leute, die vielleicht nur aus Unbedachtsamkeit die Gesetze mehr noch verhöhnten als die Verfassung eines Volkes, ist es doch oberster Grundsatz in der Rechtswissenschaft aller christlichen Länder, daß menschliche Gesetze, sobald sie mit dem Naturrecht im Widerspruch stehen, ihre Haltung verlieren. Kommen sonst einander widersprechende Gesetze in Frage, so ist es Regel, daß das untergeordnete dem höhern, das allgemeine dem besondern, das ältere dem neuern, das menschliche dem göttlichen weichen muß.

Die Grundidee des Gesetzes vom rein menschlichen Standpunkt betrachtet, bildet ein Ganzes von solcher unübertroffenen Schönheit, daß die erhabensten Geister in seinem Lobe sich nicht genug ergehen konnten. Burke hat das Gesetz die Zierde des menschlichen Verstandes genannt, die Summe der Vernunft aller Zeitalter, die die Grundidee der Gerechtigkeit mit dem ewigen Wechsel alles Menschlichen in Einklang bringt.

Vom Recht sagt der beredte Hooker: „sein Sitz ruht im Herzen Gottes, seine Stimme ist die Harmonie der Welt — Alles im Himmel und auf Erden huldigt ihm, das Allerunbedeutendste, sofern es seinen Einfluß empfindet, das Erhabenste, als seiner Macht unterworfen — Engel und Menschen, Geschöpfe aller Art, Alle stimmen, wie verschieden auch je nach Gattung und Gestalt sie seyn mögen, dennoch vereint in seiner Bewunderung als gemeinschaftlicher Mutter des Friedens und der Freude mit einander überein."

Hingegen sind auch die Gesetze durch absichtliche Entstellung vorurtheilsvoller und selbstsüchtiger Leute eine Zielscheibe des schonungslosesten Spottes und der heftigsten Angriffe gewesen. Leute, die ärgerlich sind, daß ihre gerichtlichen Schritte ohne Erfolg blieben, oder deren Ansprüche bereits am Altare der Vergangenheit geopfert waren, sind freilich nicht im Stande, Schönheit im Antlitz der Gerechtigkeit oder Ebenmaß in ihren Formen zu finden, und diese rufen dann mit jenem verschmähten Liebhaber aus: „wenn sie mir nicht hold ist, was geht es mich an, wie hold sie überhaupt ist." *)

*) „So oft unsere geschäftlichen Beziehungen," sagt Douglaß Jerrold, „uns mit den Gesetzen in Berührung bringen, so müssen wir unsere Zuflucht zu einem Manne nehmen, der sich auf dieselben versteht und welcher mit dazu beitrug, die Auslegung der Gesetze, durch Verdunklung und Verwicklung derselben, zu einem besondern Vorrechte zu machen. Namentlich ist es der Reichthum, welchem die Advokaten ihre ganz besondere Rücksicht schenken. Für die Armuth kennen sie keine Rücksicht, sondern nur Zurechtweisung. Der Grund und Boden, den Jemand urbar macht, und die herrlichen Maschinen, die ein Anderer baut, können kaum ohne Rechtsbeistand veräußert werden. Wo es sich um Eigenthumsrechte handelt, kann weder ein Kind sein Erbtheil erhalten, noch eine Heirath abgeschlossen, noch irgend eines von den unzähligen, das Vermögen der Familie betreffenden Geschäften von dem einfachen gesunden Menschenverstande geordnet werden. Nein, es muß durch die Vermittelung eines Advokaten geschehen. So oft wir uns durch die Intriguen, die uns diese Herren spielen, hindurchwinden müssen, sind wir genöthigt, die Hülfe eines von ihnen anzugehen und sie für ihren Beistand reichlich zu bezahlen. Der Ungebildete ist fähig, die Natur zu verstehen und nach ihren Vorschriften zu wandeln, aber der gebildete Mann kann ohne Rechtsbeistand die Landesgesetze nicht gehörig verstehen. Die Advokaten erhalten die Menschheit aus selbstsüchtigen Absichten in Unmündigkeit. Jeder ist unter ihre Vormundschaft gezwungen. Kaum ist es erlaubt, zu seinen eigenen Gunsten zu sprechen, man darf sich nicht selbst vertheidigen, man muß einen Advokaten annehmen. Um den Ränken des einen Berufsgenossen zu entgehen, muß man den andern bezahlen. Wenn man einwendet, daß Letzteres nur bei Sachwaltern (Attorney's) der Fall sei und nicht bei den Gerichtsadvokaten (Barrister's), so antworte ich: daß bloße Sachwalter einen Prozeß nicht bis zur Entscheidung führen können, und daß die Advokaten,

Mögen nun die Gesetze der Menschen das vollkommene Meisterwerk der Vernunft seyn oder, wie es wahrscheinlicher ist, einen Anflug von menschlicher Schwäche

die sie mit Führung der Prozeßangelegenheiten beauftragen und dafür bezahlen, für Geld die jeder Zeit bereiten Werkzeuge ihres schmutzigen Handwerks sind. So machen, geflissentlich oder ungeflissentlich, die Advokaten thatsächlich Einer für den Andern Geschäfte und häufen Reichthümer auf, indem sie das Publikum besteuern. Mit Hülfe der Gesetze beuten sie die producirenden Klassen der Gesellschaft aus. Sie sind Auswüchse, die das Wachsthum hindern, und Fontanellen, die die Lebenssäfte der Gesellschaft aussaugen, sie verhüten keine Nachtheile und schaffen keine Vortheile. Ein Arzt oder Wundarzt lindert Schmerzen und will den Kranken stärken, Advokaten sind nur eine Plage, und gerade Denjenigen, welche dieselben für abscheuliche Zwecke benutzen wollen, bieten sie ihre Dienste am bereitwilligsten an. Advokaten geben ihren Mitmenschen weder Speise, noch Kleidung, noch Lehre, noch Pflege, sie sind die Kinder der Beute, der Bedrückung und des Unrechts, und ihr Leben ist der Unterstützung des Zwecks ihrer Eltern gewidmet."

Würden wir aufgefordert, den Advokatenstand gegen die Angriffe Jerrold's zu vertheidigen, so würden wir einen Advokaten des fernen Westens sprechen lassen, dessen Rede, die er bei Gelegenheit eines wichtigen Rechtsfalls hielt, wörtlich wie folgt lautet:

„Meine Herren Geschwornen! Können Sie nur einen Augenblick glauben, daß mein Klient hier, ein Mann, der stets eine hohe Stellung in der Gesellschaft einnahm, der unter seinen Genossen nur Straßenraub duldete, ein Mann von Ihnen Allen gefürchtet und geachtet wegen seiner vielen guten Eigenschaften, ein Mann, der niemals täglich weniger als ein Quart Whisky trinkt — können Sie, sage ich, nur einen Augenblick annehmen, daß besagter Mann schuldig seyn kann, eine Schachtel Zündhütchen gestohlen zu haben? Hol' mich der Teufel, wenn das möglich ist! Stellen Sie sich einen Mann vor in seiner Blockhütte, in tiefen Schlaf versenkt, an seiner Seite ruht sein unschuldiges Weib und seine verwaisten Kinder, die ganze Natur schweigt in tiefer Ruhe und nichts läßt sich hören, als das Gemurmel des stummen Donners und das Quaken der Frösche, und dann stellen Sie sich vor, wie ein Kerl, einer gemeinen Hyäne gleich, an die Thüre heranschleicht, behutsam in die Wohnung der friedlichen und glücklichen Familie eintritt und auf die feigste Weise eine ganze Schachtel Zündhütchen stiehlt! Meine Herren, ich will nicht, ich kann nicht bei dieser grausamen Scene verweilen. Meine Gefühle wenden sich ab von diesem Bilde moralischen Gestanks, wie ein Murmelthier den Anblick meines Hundes fliehen würde! Ich kann nicht einen Augenblick den Glauben hegen, daß irgend ein Mann aus dieser Nachbarschaft, geschweige denn dieser da schuldig seyn könnte, eine That von solcher teuflischen und beispiellosen Niederträchtigkeit zu begehen.

„Und nun, meine Herren, nach dieser kurzen Auseinandersetzung des vorliegenden Falles ersuche ich Sie nochmals, gewissenhaft und unparteiisch zu erwägen und demgemäß einen Wahrspruch abzugeben, wie man ihn vernünftiger Weise von einer so erleuchteten und unausstehlichen Jury aus der Mitte unserer Mitbürger erwarten kann, eingedenk der Worte Nimrods, der in der Schlacht bei Bunker Hill fiel: „es ist besser, daß zehn Schuldige unbestraft bleiben, als daß ein Schuldiger bestraft werde."

Und zum Richter möchten wir den Verfasser folgender scharfsinnigen Definition von Mord wünschen:

„Mord, meine Herren, ist wo ein Mann mörderischer Weise getödtet wird. Der, welcher tödtet, ist in solchem Falle ein Mörder. Mord durch Gift ist eben so gut Mord, als Mord mit einer Flinte. Mord besteht in den Augen des Gesetzes im Morden. Bemerken Sie wohl, daß Mord ein Ding für sich ist und Todschlag ein anderes, deshalb muß es ein

an sich tragen, so sind sie dennoch nicht nur unsere Schutzwachen in dem Verkehre mit den Menschen, indem sie unsere Rechte bestimmen und schützen, sondern sie sind auch unsere freiwillig erkorenen Beherrscher, die anordnen, was geschehen und was nicht geschehen soll, und da Unkenntniß der Gesetze niemals als Entschuldigungsgrund bei etwaiger Uebertretung derselben angenommen wird, so ist einem Jeden, dem Armen so gut wie dem Reichen, dem Kaufmann, dem Landmann, dem Handwerker, dem Grundbesitzer wohl damit gedient, eine, wenn auch nicht die tiefsten Geheimnisse der Gesetze ergründende, doch wenigstens hinreichende Bekanntschaft mit ihren Grundsätzen sich anzueignen. Es ist deshalb ihres wesentlichen Nutzens wegen als eine Wohlthat zu betrachten, daß man heut zu Tage eine solche Kenntniß der Grundzüge des Rechts ohne große Schwierigkeiten erlangen kann, welche geeignet ist, um gegen Uebervortheilung zu schützen und in den gewöhnlichen Angelegenheiten des Lebens einen Leitfaden abzugeben. Gesetzkunde ist eine Wissenschaft, und wenn sie auch nicht unter die sieben freien Künste gerechnet wird, so kann sie doch mit gleichem Interesse und mit nicht größerer Anstrengung betrieben werden, als jene.

Es gab allerdings eine Zeit, wo man daran zweifelte, ob die Grundsätze der Rechtswissenschaft in eine solche systematische Ordnung sich bringen ließen, daß sie leicht gelehrt, leicht im Gedächtnisse behalten und im Augenblick angewendet werden könnten, und vor noch nicht ganz einem Jahrhunderte hatte man auch gerechten Grund, daran zu zweifeln. Die älteren Schriftsteller haben, wie es scheint, es als ihre Aufgabe betrachtet und ihren Stolz darin gesetzt, das Recht lieber zu verdunkeln, zu verwirren und in Geheimnisse einzuhüllen, als zu vereinfachen und aufzuklären. Die Sprache, der sie sich bedienten, war, wie bei den Mysterien der alten Gottheiten, nur den Eingeweihten verständlich; daraus folgte, daß die Gesetzkunde eine förmliche Höhle wurde, in die der Forscher nur auf die Gefahr hin, in Abgründe zu stürzen oder durch schädliche Gase erstickt zu werden, eindringen konnte. Die Thatsachen waren so ohne allen Zusammenhang, die Grundsätze so zerstückelt und das ganze Aeußere dermaßen abschreckend, daß einige von denen, die später mit großem Erfolge sich ihr gewidmet haben, offen bekennen, wie sie von Anfang an eine beinahe unbezwingliche Abneigung gegen das Studium derselben gehabt hätten. Aber das Genie einiger neuerer Rechtslehrer hat die größten Hindernisse, die sich dem Neuling auf seinem ersten Wege entgegenstellten, beseitigt, und Jeder, welcher nur mit gewöhnlichen Fähigkeiten begabt ist, kann nun die Elemente derselben begreifen

Mord seyn, wenn es kein Todtschlag ist. Selbstmord hat mit dem vorliegenden Falle nichts zu thun. Ein Mann kann nicht Selbstmord an einem Andern begehen, dies ist meine bestimmte Ansicht. Meine Herren, ich denke, Sie können keine Schwierigkeit haben. Mord, behaupte ich, ist Mord. Den Mord eines Vaters nennt man Brudermord, aber es ist nicht Brudermord, wenn ein Mensch seine Mutter mordet. Sie wissen, was Mord ist und ich brauche Ihnen nicht erst zu sagen, was er nicht ist. Ich wiederhole nochmals, Mord ist Mord. Sie mögen sich nun zurückziehen."

und, wie Fortescue sagt, demgemäß nachdem er sich mit den Grundsätzen und den Hauptbestandtheilen des Gesetzes bekannt gemacht hat, gewissermaßen ein Rechtsgelehrter genannt werden.

Als Beruf, obgleich von jugendlichem und weibischem Ehrgeize mit besonderer Vorliebe gesucht, bietet der Stand des Rechtsgelehrten in Beziehung auf Erwerb nur wenige Vortheile vor den übrigen Berufsarten. Bei Beginn seiner Laufbahn muß der junge Advokat die Qualen „der Hoffnung auf eine bessere Zukunft" meistens lange Zeit ertragen und wenn die Sonne seiner Erfolge im Zenith steht, so ist sein Leben ein ewiger Wechsel zwischen Aufregung und Erschöpfung, zwischen hartnäckigem Kampf vor den Schranken des Gerichts und rastloser Arbeit im Studirzimmer. Dazu kommt, daß die Entschädigung an Geld in keinem Verhältnisse zu dem Aufwande von geistiger Anstrengung und Mühe steht, wie es für die gewissenhafte Ausübung der Berufspflicht eines Advokaten erforderlich ist. Mag es auch wahr seyn, daß, wie behauptet worden ist, die Advokaten in den Vereinigten Staaten jährlich an $30,000,000 erhalten, so würde damit eben nicht mehr bewiesen werden, als daß die durchschnittliche Jahreseinnahme für jedes Mitglied dieses Standes nicht $1000 übersteigt, und da die Einnahmen einiger Wenigen bekannter Maßen bei weitem mehr als diese Summe beträgt, so beweist dieser Umstand ferner, daß es doch auch Nieten geben muß, wo Gewinne sind. *) Ebenso haben die Advokaten bei ihren vielfachen Beziehungen zu ihren Klienten und dem Publikum viele wohlbegründete Ursachen zu Klagen, von denen wir auf eine oder zwei die Aufmerksamkeit lenken wollen. Eine derselben ist, daß man ihre Fähigkeiten nach einem rein unmöglichen Maßstabe abschätzt und deßhalb, weil sie die Rechtspraxis betreiben, von ihnen verlangt, daß sie jedes Gesetz kennen sollen. In Folge dessen führt eine Klasse von Klienten ihre Advokaten in Versuchung. Man zwingt sie nämlich, ihr Gutachten über irgend eine Rechtsfrage sofort und ohne Zögern abzugeben, weil sie sonst, wenn sie um Zeit für Ueberlegung und genauere Nachforschung bäten, befürchten müßten, falsch und oberflächlich beurtheilt zu werden. Solche Leute wissen nicht, daß in einer nur mäßigen juristischen Bibliothek von 500 Bänden nicht weniger als 2,625,000 Rechtsfälle erörtert sind. — Park versichert, daß seine Abhandlung

*) Nach obigen Zahlen müßten also in den Ver Staaten circa 30,000 Advokaten existiren, und das ist ein Fluch für das Land, der daher rührt, daß die Gesetze so verworren sind, daß man zu dem einfachsten Rechtsgeschäft sich eines Advokaten bedienen muß. An eine Abhülfe dieses Uebels, an die Bearbeitung eines allgemeinen Gesetzbuches in der Art des Code Napoleon ist aber so lange nicht zu denken, wie das Volk Advokaten in so großer Anzahl in die Legislaturen und in den Congreß sendet, denn ein solches Gesetzbuch würde einen großen Theil der Advokaten überflüssig machen und sie zwingen, sich einem andern Beruf hinzugeben; einen solchen bessern Zustand herbeizuführen, dazu werden aber die Advokaten selbst schwerlich die Hand bieten.

Anm. d. H.

über den Heimfall *) wenigstens drei Tausend Sätze über Gegenstände des alltäglichen Lebens enthalte — sie bedenken ferner nicht, daß es sowohl für den Geist als auch für den Körper eines Menschen, wenn er auch noch so fleißig wäre, ganz unmöglich ist, nur den vierten Theil solchen Wissens zu fassen. Selbst Georg III., so hartnäckig wie er war, gab diese Unmöglichkeit zu, als er sagte: „Ich habe nun die Gelegenheit gehabt, die besten Rechtsgelehrten in meinen Königreichen um Rath zu befragen und nicht einer von ihnen kann mehr thun, als in Büchern nachschlagen." Klienten, welche über Gesetzesfragen augenblicklich guten Rath verlangen oder gewisse Advokaten deßhalb vorziehen, weil dieselben mit ihren Antworten schnell bei der Hand sind, sollten sich nicht im Mindesten beklagen, wenn sie durch den Einfluß ihrer eigenen Irrthümer gemißleitet werden oder auf verderbliche Rathschläge hin handeln.

Eine andere Beschwerde der Advokaten ist, daß ihre lautersten Absichten mit einem Mißtrauen aufgenommen werden, das sich sogar bis zum Volksvorurtheil gegen ihren Stand im Allgemeinen steigert. †) Aber sie können sich mit der Versicherung trösten, daß dieses Vorurtheil, worauf es auch immer gegründet seyn mag,

*) Heimfall (im Englischen: merger) nennt man die Verschmelzung eines kleineren Gutes in ein größeres.

†) Den Charakter eines Advokaten im Allgemeinen und ohne Bezug auf seine besondere Person beschreibt ein geistreicher, aber oberflächlicher junger Schriftsteller folgender Maßen: „Seine Gedanken sind bei seinen Sporteln und sein Verstand schweift in der Stadt umher. Nie wird er einen Meineid schwören, der ihn selbst an den Galgen bringt, aber er wird sich kein Gewissen daraus machen, es zu thun, um Andere an den Galgen zu bringen, wenn es ihm nur Etwas einträgt. Welch ein Werkzeug ist ein ganzer Stand, der aus Gewohnheit unempfindlich für die Unterscheidung von Recht und Unrecht, aber vollkommen empfindsam für seine eigenen Interessen geworden ist, mit gerade so viel Scharfsinn begabt, um irgend ein Mährchen oder eine Spitzfindigkeit für oder gegen eine Maßregel erdichten zu können, und gerade so wenig Verstand, um von der Natur oder den Folgen irgend einer Maßregel nicht mehr zu erblicken, als für ihn selbst oder seinen Klienten von Vortheil ist."

Man erzählt folgende Anekdote von Foote:

Ein Herr auf dem Lande, der eben einen Verwandten, einen Advokaten, zur Erde bestattet hatte, klagte Foote seine Noth über die Kostspieligkeit von Begräbnissen auf dem Lande. „Ei, begraben Sie hier einen Advokaten?" fragte Foote mit ernster Miene. „Ja, gewiß; wie denn sonst?" „O, wir thun dies niemals in London." „Nie?" fragte der Andere überrascht, „und wie machen Sie es denn?" „Nun, wenn der Kranke stirbt, so legen wir die Leiche über Nacht allein in ein Zimmer, verschließen die Thüre, öffnen das Fenster und am andern Morgen ist der Todte weg." „Wirklich," erwiederte der Herr ganz erstaunt, „und was wird denn aus ihr?" „Ja, das weiß ich Ihnen nicht genau zu sagen, da wir uns auf übernatürliche Dinge nicht verstehen Alles was wir davon wissen, ist, daß es am andern Morgen in dem Zimmer stark nach Schwefel riecht."

Eine von den Ursachen, welche nächst dem schlechten Charakter mancher Advokaten ein Vorurtheil gegen den ganzen Stand genährt hat, ist die falsche Auffassung ihrer Berufspflichten. Moralprediger ganz besonders sind darüber betroffen gewesen, daß Männer von Bildung und Talenten so freiwillig sich dazu hergeben, beinahe zu jedem Rechtsfalle

mehr Nachtheil in seinen Folgen für die Gesellschaft im Allgemeinen, als für den Stand der Juristen gebracht. Es beeinträchtigt zwar einiger Maßen das Verhältniß zwischen dem Klienten und dem Advokaten, wenn Verdacht statt des Vertrauens vorhanden ist. Aber die übelste Folge davon ist, daß jenes Mißtrauen viele Leute dazu verleitet, das selbst zu thun, was nur durch einen Rechtskundigen in gehöriger Weise ausgeführt werden kann, und daß dadurch nur zu oft heillose Verwirrung angerichtet wird. Ja es haben sich Leute durch ihre mißtrauischen Eingebungen so weit verleiten lassen, daß sie ihrem Testament die Klausel beifügten, daß bei Regulirung ihrer Vermögensangelegenheiten keine Juristen verwendet werden sollten. Eine Folge davon war, daß die Advokaten am Ende doch den Hauptvortheil zogen, und nicht selten hat ein solches Testament eine den Absichten des Erblassers ganz entgegengesetzte Richtung genommen. Wir würden daher nicht weise handeln, wollten wir die ohnehin weitverbreiteten Vorurtheile gegen einen Stand, der eben so unentbehrlich ist, als der der Aerzte und Kaufleute, unterstützen und ermuntern.

ohne Rücksicht auf die Person und den Charakter ihres Klienten ihre Fähigkeiten und ihren Einfluß geltend zu machen.

Wortklauber und Spötter bedenken aber nicht, daß Advokaten, wenn sie zu Jemandes Vertheidigung vor den Schranken des Gerichts zu erscheinen sich weigern, weil sie ihn für einen Verbrecher ansehen, sich das Amt eines Richters anmaßen, ohne dessen Gewalt zu besitzen, den vollständigen Thatbestand zu ermitteln, und daß in solcher Weise ein Angeklagter unschuldig leiden könnte.

Matthew Hale berichtet, daß ihm mehrere Fälle vorgekommen sind, die ihm durch die Unfähigkeit des Vertheidigers im Vortrage ungünstig vorkamen, aber nach sorgfältigerem Eingehen sich als gut und gerecht erwiesen. Seit dieser Zeit, bemerkt er, habe er von seiner früheren Strenge, mit der er sonst jeden Fall sofort zurückgewiesen, der ihm nicht lauter erschien, viel nachgelassen.

„Mein Herr," sagte Dr. Johnson zu William Forbes, „ein Advokat hat mit der Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit einer Sache, die er übernimmt, gar nichts zu thun, außer wenn ihn sein Klient um seine Meinung fragt, und dann hat er dieselbe gewissenhaft abzugeben. Die Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit eines Rechtsstreites hat der Richter zu entscheiden. Erwägen Sie, welches der Zweck der Gerichtshöfe ist, es ist der, daß jeder Mann seine Rechtsstreitigkeiten in der gehörigen Weise vor Gericht durch Männer untersuchen lassen kann, deren Amt es ist, dies zu thun. Ein Advokat soll nicht Etwas sagen, wovon er weiß, daß es eine Lüge ist; er soll nicht eine Urkunde produciren, von der er weiß, daß sie falsch ist, aber er darf sich nicht das Amt der Geschworenen oder des Richters anmaßen und er darf nicht bestimmen, welches die Wirkung der vorgebrachten Beweise und welches das Resultat der Argumente seyn soll. Wenn," bemerkt er kurz darauf, „durch größere Aufmerksamkeit, durch Ueberlegenheit in Kenntnissen, durch Geschicklichkeit und durch eine bessere Art und Weise des Vortrages ein Advokat einen Vortheil über seinen Gegner erringt, so ist dies ein Vortheil, zu welchem er berechtigt ist. Es muß stets einen Vortheil auf der einen oder andern Seite geben und es ist besser, daß dieser Vortheil durch Verdienst als durch Zufall erlangt werde."

Es ist die Pflicht eines Advokaten, für seinen Klienten alles Das zu thun, was der Klient redlicher Weise selbst thun würde, wenn er es könnte.

Daß es unwissende und gewissenlose Advokaten gegeben hat, wird Niemand zu leugnen wagen, und daß hier und da langsame und nachlässige sich vorfinden eben auch noch jetzt, ist eben so wenig in Abrede zu stellen. *)

*) Herr Birney in Cincinnati scheint ganz außerordentlich erfolgreich in seinen Nachforschungen zur Bestätigung dieser Thatsachen gewesen zu seyn, wie man aus folgenden scherzhaften Bemerkungen, die er im Philadelphia Register, dessen Herausgeber er war, veröffentlichte, entnehmen kann.

„Wir achten nicht nur die Advokaten, sondern fühlen auch eine lebhafte Bewunderung für sie. Wer hörte je, Einen in einer ungerechten Sache Gebühren nehmen oder eine hartherzige That begehen, oder sagen, was er selbst nicht glaubte, oder Unfrieden zwischen die Leute säen, oder einen Zeugen den Geschworenen falsch darstellen, oder einen bescheidenen und schüchternen Zeugen durch Blicke in die Furcht jagen, oder einen Schuldigen durch Rechtsverdrehungen vor der verdienten Strafe bewahren? De Tocqueville sagt mit Recht, sie sind die Aristokratie, d. h. die besten Leute in den Ver. Staaten. Unsere eigene Bewunderung für sie ist auf genaue Kenntniß ihrer Tugenden gegründet und wir wollen zum Beweise für das, was wir sagen, aus unsern angenehmen Erinnerungen der Vergangenheit hier die Portraits einiger Advokaten aus unserer Bekanntschaft in flüchtiger Skizze entwerfen.

„Da ist vor Allen unser Freund aus Columbus, Miss., der von seinem feststehenden Kostensatz nie abweicht, selbst nicht seinen Freunden gegenüber. Wir übertrugen ihm einst die Einziehung einer Forderung von $9 Abonnementsgeld für unsere Zeitung. Er zog den Betrag noch denselben Tag ein und schickte uns mit umgehender Post seine eigene Rechnung für Gebühren im Betrage von $15 mit dem höflichen Ersuchen um den Rest von $6. Wir sandten die $6 natürlich schleunigst und dankten ihm für prompte Besorgung.

„Ferner gibt es einen ausgezeichneten Advokaten in Lake Providence, der uns für die Einziehung eines Wechsels von $2000, der sofort bei Vorzeigung bezahlt wurde, nur $200 berechnete. Wir machten ihm Vorstellungen dagegen und er antwortete uns: er bedauere, daß wir das Geld nicht durch eine Bank hätten einziehen lassen; er sehe auch ein, daß seine Liquidation etwas hoch sey, Anstands wegen aber könne er davon nichts ablassen.

„Ein noch vortrefflicherer Mann war ein Advokat in Texas, den wir mit einem bestrittenen Land-Claim betraut hatten. Smith war ein drolliger Kauz. Achtzehn Monate waren vergangen, ehe er etwas von sich hören ließ, da schrieb er uns als Antwort auf unsern zwanzigsten Brief, daß er die Sache sehr zufriedenstellend arrangirt und einen Vergleich auf die halbe Summe geschlossen habe, daß er diese Hälfte als Entschädigung für gehabte Mühewaltung acceptire und daß wir ihm in der That nichts weiter schuldig seyen als die Kosten für den Prozeß, den er angefangen, aber die Klage wieder zurückgenommen habe. Wir hätten den trefflichen Mann für seinen guten Humor umarmen mögen! Er machte uns nicht halb so viel Verdruß als ein Advokat in Jefferson City, der eine Forderung von einigen Hunderten für uns eingezogen hatte. Pünktlich wie ein Zeitungscorrespondent benachrichtigte er uns durch die erste Post von der richtigen Empfangnahme des Geldes mit dem Bemerken, daß die Posten wegen der Ueberschwemmung des Flusses sehr unregelmäßig gingen und daß er desbalb glaube, er könne das Geld uns nicht mit Sicherheit zustellen. Wir warteten bis der Sommer herankam, wo man den Missouri beinahe durchwaten konnte. Da schrieb er wieder, der Wasserstand sey so niedrig, daß es jetzt sehr unbequem für ihn sey, seinen Wechsel an die Bank zu senden, wo er gewöhnlich discontiren lasse. Wiederum vergingen zwei Jahreszeiten und unzählige Briefe wurden in Betreff der Zusendung des Geldes, des niedrigen Wassers und der Ueberschwemmungen gewechselt.

Aber wie Jemand ganz richtig bemerkt hat, „die Beurtheilung eines Bildes nach den Unvollkommenheiten, welche in dem Hintergrunde desselben zum Vorschein kommen ohne Berücksichtigung derjenigen Glanzpunkte, welche kühn und prächtig den Vordergrund einnehmen, läßt auf einen Zustand des Gefühls schließen, der, um es mit gelinden Worten auszudrücken, der Absichtlichkeit gleichkommt, alle und jede Schönheit, wie groß sie auch sein möge, unter allen Umständen zu leugnen."

Unter den schlechten Eigenschaften des Standes kommt die, daß die Advokaten

Endlich, da wir nöthig Geld brauchten, schrieben wir, wir müßten auf sofortiger Uebersendung des Geldes dringend bestehen ohne Rücksicht auf den Stand des Wassers. Er war ehrlich genug, es endlich zu schicken und hatte zwar vergessen, die Zinsen für zwei Jahre beizufügen, aber doch wenigstens nicht vergessen, 12 pCt. für seine Bemühung in Abzug zu bringen.

„Advokaten sind zuweilen ein wenig nachlässig, aber kann man Jemand wegen seiner natürlichen Anlage zur Unthätigkeit tadeln und dafür verantwortlich machen. Der faulste unter Gottes Sonne lebte in Shawneetown, Illinois. Er versprach seit einem oder zwei Jahren Gelder, welche er für uns eingezogen hatte, nach Louisville zu schicken. Mahnungen, wie sie unter Geschäftsleuten üblich sind, Höflichkeiten, dringende Ersuchen, Versicherungen dringenden Geldbedarfs, ja selbst Drohungen, Alles rührte ihn nicht. Er antwortete keine Sylbe. Endlich schrieben wir ihm ganz ausführlich die Anekdote von jenem Manne, der so träge war, daß er die Aepfel vom Baume weg aß, weil er zu faul war, eine Hand zu heben, um sie zu pflücken. Damit hatten wir den Nagel auf den Kopf getroffen und er ermannte sich soweit, uns das Geld zu übersenden. Dieser Anstrengung muß er aber erlegen seyn, denn wir haben seitdem nichts wieder von ihm gehört.

„In keinem andern Stande herrscht ein ritterlicherer Sinn für Ehre, als in dem der Advokaten. So lange wir leben werden wir uns der beständigen Lebensgefahr erinnern, die ein Advokat von Little Rock, Arkansas, auf lange Zeit über uns verhängte. Er hatte uns den vollen Betrag einer Forderung über ein Jahr vorenthalten, und sich in tiefes Schweigen eingehüllt. Auf einen Brief, in welchem wir ihn um eine unmittelbare und zufriedenstellende Regulirung der Angelegenheit ersuchten, antwortete er, daß, obgleich unsere früheren Briefe zu Yankeemäßig wären, er uns dennoch eine für immer zufriedenstellende Genugthuung zu geben sich erböte und er ersuche uns schließlich, Sekundanten und Waffen zu bestimmen, da er kommen und auf unserem Grund und Boden sich mit uns schlagen werde. Die nächste Post brachte ihm die Antwort, er möge sich den beleidigenden Brief nach Art der Pickwickier auslegen. Endlich, nachdem wir uns an einige vierzig Advokaten gewendet hatten, um den Betrag des Claims aus unserem kriegerisch gesinnten Advokaten herauszubekommen — Alle verweigerten die Annahme dieser Angelegenheit, indem sie die ihrem Kollegen gegenüber schuldiger Weise zu nehmenden Rücksichten vorschützten — gelang es uns endlich, Einen jedoch unter dem Versprechen von 20 pCt. der Forderung zu gewinnen, und da der Blutdürstige 12 pCt. in Anrechnung brachte, so mußten wir uns mit 68 pCt. Alles in Allem begnügen.

„Die New-Yorker Advokaten sind gar vornehme Praktiker und beschämen alle Uebrigen. Nur vor einigen Tagen erst sandte uns einer derselben eine Rechnung von $60 für Gegenwart bei einer geringfügigen Zeugenaussage mit dem Bemerken zu, daß er die Urkunde nur gegen Empfang der $60 ausbändigen werde. Wir hoffen, daß er den Werth dieses Papiers noch ausfinden möge. Wir aber haben für $5 die Zeugenaussage noch einmal aufnehmen lassen."

die Interessen ihrer Klienten unredlicherweise verletzen, am seltensten vor, und in jedem Gerichtsbezirke giebt es achtbare, redliche und geschickte Advokaten, die zu gebrauchen eine vernünftige Sparsamkeit gebietet, und zwar nicht nur um Prozesse zu führen, sondern um dieselben ganz und gar zu verhüten. *)

Aber wäre das Recht nur Gegenstand der Wissenschaft an und für sich und hätten die Vorschriften desselben keine weitere Beziehung als die, daß sie Denen zu wissen nothwendig sind, welche sich der Rechtswissenschaft gewidmet haben, so würden wir uns nicht unterfangen, den äußeren Pforten seines Tempels uns zu nähern. Glücklicher Weise giebt es unter den Vorschriften des Rechts eine große Anzahl, deren Bestimmung es ist, Ehrlichkeit und Gerechtigkeit im täglichen Verkehr zu befördern, und viele von den Grundsätzen des Rechts sind auch Grundsätze der Lebensweisheit zugleich. Diese beabsichtigen wir in dem Lichte feststehender Entscheidungen zu betrachten und unser Streben ist namentlich darauf gerichtet, durch sie den sichern Weg für geschäftliche Beziehungen festzustellen. Zuvörderst wollen wir aber einen Blick auf die Eintheilung des Rechts werfen. Das Recht zerfällt nach der allgemein geltenden Ansicht der Rechtsphilosophen in drei Haupttheile: 1. Naturrecht; 2. Völkerrecht; 3. Staatsrecht.

1. Das Naturrecht ist der Wille Gottes inwiefern er durch unsere geistigen Fähigkeiten, die ein hauptsächlicher und wichtiger Bestandtheil unseres Wesens sind, und durch unser Gewissen von uns erkannt wird. Dies ist das höchste Gesetz in allen Ländern.

2. Das Völkerrecht wird definirt als der Inbegriff von Vorschriften, die mittelst der menschlichen Vernunft aus den unveränderlichen Grundsätzen des natürlichen Gefühls für Recht abgeleitet werden und durch allgemeine Uebereinstimmung unter den civilisirten Völkern der Erde aufgestellt worden sind, zu dem Zwecke, Streitigkeiten zu entscheiden und die Beobachtung von Treue, Glauben und Gerechtigkeit in dem Verkehre, welcher zwischen denselben stattfinden muß, zu sichern, oder es beruht auf gegenseitigen Vergleichen, Verträgen, Bündnissen und Uebereinkommen zwischen getrennten, freien und unabhängigen Staatsgemeinden.

Die verschiedenen Quellen und Beweise des Völkerrechts sind folgende: 1) Verhaltungsregeln, durch die Vernunft aus der Natur der Gesellschaft abgeleitet,

*) Lawyer oder Advocate sind die allgemeinen Bezeichnungen für alle Diejenigen, welche bei den Gerichten practiciren. Doch haben sie noch spezielle Bezeichnungen, je nachdem ihre Praxis bei diesem oder jenem Gerichtshofe ist. Diejenigen, welche an den gewöhnlichen Gerichtshöfen (Common Law courts) practiciren, sind unter dem Namen Attorneys bekannt, an den Billigkeitsgerichten (Courts of Equity) heißen sie Solicitors, an den Handelsgerichten (Courts of Admiralty) Proctors, an dem obersten Gerichtshofe der Vereinigten Staaten (Supreme Court of the United States) Counsellors, bei welchem letztern Gerichtshofe Niemand zugleich als Attorney at Law und als Counsellor at Law practiciren darf. Ersterer hat die streitigen Rechtssachen für die gerichtliche Verhandlung vorzubereiten, Letzterer führt die Argumentation.

welche zwischen unabhängigen Staaten bestehen und von den Nationen befolgt werden sollten. 2) Die Entscheidung durch internationale Gerichtshöfe, wie der Schätzungsgerichte (Prize Courts) und der Schiedsgerichte (Boards of arbitration). 3) Juristische Schriftsteller von Autorität. 4) Verordnungen und Gesetze der besonderen Staaten, welche die Verhaltungsregeln für ihre Kreuzer und die Schätzungsgerichte vorschreiben. 5) Die Geschichte der Kriege, Handelsverträge, Friedensschlüsse u. s. w. Alles, was sich auf den Verkehr der Völker bezieht. 6) Friedensverträge, Schutz- und Trutzbündnisse und Handelsverträge, welche früher bestehende völkerrechtliche Gesetze erklären, abändern oder auslegen.

3. Das Staatsrecht wird definirt als eine von der obersten Gewalt im Staate gegebene Vorschrift über die bürgerlichen Verhältnisse. Die Rechtslehrer theilen dasselbe wieder in zwei Untetabtheilungen, in geschriebenes und ungeschriebenes Recht (Statute Law und Common Law). Die Statute laws der Ver. Staaten bestehen in der Verfassung der Ver. Staaten, in den Gesetzen, welche vom Congreß erlassen wurden, in den Verfassungen der einzelnen Staaten, den Gesetzen, welche von den Legislaturen der verschiedenen Staaten seit deren Organisation erlassen wurden, und in den Verträgen, welche von den Ver. Staaten mit fremden Regierungen abgeschlossen worden sind. Die Constitution der Ver. Staaten ist das oberste Landesgesetz und irgend ein Gesetz, welches im Widerspruche mit den Bestimmungen der Constitution der Ver. Staaten steht, ist aus diesem einzigen Grunde an und für sich nichtig.

Das Gemeine Recht (Common Law) ist die technische Bezeichnung für alle diejenigen Grundsätze, Gebräuche und Vorschriften, welche Personen und Eigenthum betreffen und diese sichern und nicht auf ausdrücklichen und positiven gesetzlichen Anordnungen beruhen. Ein Herkommen, welches seit Menschengedenken beobachtet worden ist, ohne daß Jemand sich des Gegentheils erinnert, kann füglicher Weise ein Theil des Gemeinen Rechts genannt werden. Ebenso ist eine Maßregel, welche seit Menschengedenken die Bestätigung der Gerichte erlangt hat und ein gesundes und wahres Prinzip von allgemeiner Anwendbarkeit vertritt, ein Theil des Gemeinen Rechts, und heut zu Tage beruht die ganze Gesetzkunde auf gewissen Maximen, welche als die Grundprinzipien des Rechts anerkannt sind.

a) Eine dieser Fundamental-Maximen des Gewohnheitsrechts lautet: es giebt kein Unrecht, gegen welches nicht ein Rechtsmittel besteht. Wenn Jemand Rechte hat — wurde in einem berühmten Rechtsfalle bemerkt — so muß er auch ein Mittel haben, dieselben zu genießen und zu erhalten, und ein Mittel, Entschädigung herbeizuführen, wenn er in der Ausübung und in dem ungestörten Besitze seiner Rechte verletzt worden ist, und in der That kann man sich Rechte ohne Hülfsmittel für den Fall der Verletzung derselben gar nicht denken, denn Mangel eines Rechts und Mangel an Mitteln, es wieder zu gewinnen, sind in ihrer Wirkung ein und dasselbe. Dem zu Folge ist der Umstand, daß eine gewisse Beschwerde früher noch nicht vorgekommen, kein gültiger Einwand, vorausgesetzt, daß

man beweisen kann, daß der zugefügte Schade eben als solcher von den Gesetzen anerkannt wird; denn angenommen, ein solcher Fall habe sich vorher noch nie ereignet, wird das Gewohnheitsrecht nach den Grundsätzen des Naturrechts und nach dem Interesse des öffentlichen Wohles entscheiden. Wir würden uns aber gewaltig irren, wenn wir annähmen, daß das Gesetz für alle und jede Art zugefügten Schadens auch Entschädigung vorgesehen habe, denn wäre dieß der Fall, so würde z. B. Jeder, der durch Verlust von Kundschaft u. s. w. durch eine Konkurrenz, wie z. B. wenn eine neue Schule, oder ein neuer Store errichtet, oder eine neue Mühle gebaut wird, Schaden erlitte, ein Recht haben, dagegen Klage zu erheben. Es kann auch Jemand der Ersatzmittel für erlittenen Schaden sich dadurch selbst berauben, daß er zu dem, was ihm Schaden verursacht, seine Einwilligung giebt oder selbst dazu beiträgt. Ein Ehegatte, der zu dem Ehebruche seiner Frau seine Einwilligung giebt, kann keine Klage wegen Verletzung seiner Rechte erheben. Ein Kaufmann, welcher seine Zustimmung giebt, daß seine Waaren auf das Verdeck eines Schiffes geladen werden, ein Ort, der offenbar untauglich und unsicher ist, kann keinen Schadenersatz für schlechte Verladung seiner Waaren vom Schiffseigenthümer verlangen. Die Maxime, die wir eben erwähnt haben, wird ferner durch den Grundsatz — *das Wohl des Einzelnen muß dem der Allgemeinheit nachstehen* — beschränkt, wonach es z. B. gerechtfertigt seyn würde, wenn das Haus eines Privatmannes niedergerissen wird, um dem weiteren Umsichgreifen einer Feuersbrunst Einhalt zu thun. Die oben angeführte Maxime enthält also eigentlich nur den Grundsatz, daß dasjenige Unrecht, gegen welches kein Rechtsmittel besteht, nicht ein Unrecht im gesetzlichen Sinn ist.

b) Ein anderer Fundamental-Grundsatz des Gemeinen Rechts ist: *daß durch eine Aeußerung des göttlichen Willens Niemand beeinträchtigt werden soll.* Dies mag paradox erscheinen, wenn man bedenkt, daß die am meisten wahrnehmbaren Aeußerungen der göttlichen Allmacht, wie Stürme, heftige Gewitter, Erdbeben und Blitz häufig großen und unersetzlichen Schaden an Person und Eigenthum herbeiführen, aber jene Maxime, als Rechtsvorschrift, will mit einfachen Worten nichts anderes sagen, als daß unabwendbare Ereignisse nicht die Wirkung haben sollen, Jemand dafür verantwortlich zu machen, der keine Schuld trägt. Ein Mann, welcher durch ein Naturereigniß unfähig gemacht wird, eine Verpflichtung zu erfüllen, soll gesetzlich nicht zur Verantwortung darüber gezwungen werden können. So wird z. B. Jemand, welcher Frachtgüter befördert und sich verbindlich macht, Waaren „in gutem Zustande" zu befördern und abzuliefern, jeder Verantwortlichkeit entbunden, wenn er durch heftige Gewitter und dergleichen mehr thatsächlich daran gehindert war, und es hat dann der Eigenthümer der Waare den Schaden zu tragen. Analog mit jener eben erwähnten Maxime ist eine andere, welche sagt: *daß das Gesetz von Niemand Unmöglichkeiten verlangt.* Ist daher Jemand eine Verpflichtung eingegangen, welche zu der Zeit, da sie eingegangen wurde, zu erfüllen möglich war,

und es treten hinterdrein unvermeidliche Hindernisse ein, so ist der Verpflichtete seiner Verpflichtung enthoben; z. B. es verspricht Jemand einer Dame die Ehe, dieselbe stirbt aber vor dem Hochzeitstage, so ist der, welcher das Eheversprechen gab, jeder Verpflichtung überhoben.*) Giebt aber Jemand einem Bond, an den eine Bedingung geknüpft ist, die zu erfüllen unmöglich war, als der Bond gegeben wurde, so ist die an den Bond geknüpfte Bedingung ungültig, während der Bond selbst in Kraft bleibt. Beim Eingehen von Verpflichtungen oder beim Schluß von Contracten, muß man sich nie auf milde Auslegung des Gesetzes verlassen, sondern weise unter allen Umständen gegen unvorhergesehene Fälle insoweit sich ausdrücklich verwahren, daß man aller Verantwortlichkeit für den Fall ihres Eintritts sich enthebt, denn in vielen Fällen ist angenommen worden, daß wenn Jemand so thöricht war, eine Verpflichtung einzugehen, die zu erfüllen er durch irgend ein unabwendbares Ereigniß außer Stande war, deren Nichterfüllung in solchem Falle er aber vorsehen konnte, er wegen der Nichterfüllung zu Schadenersatz verbunden sey.

Diese Maximen werden gewöhnlich da angewendet, wo das Gesetz gewisse Verpflichtungen oder Lasten aufgelegt hat, welche Jemand ohne Verschulden von seiner Seite zu erfüllen nicht mehr fähig ist.

c) Eine andere Maxime ist die, daß zwar Unkenntniß einer wesentlichen Thatsache entschuldigt, Unkenntniß des Gesetzes aber Niemand von den gesetzlichen Folgen seines Verfahrens befreit. Der Inhalt des ersten Theils dieser Maxime kömmt häufig in solchen Fällen in Anwendung, wo in Folge eines Irrthums Geld bezahlt worden ist, und wenn Geld an eine unrechte Person bezahlt worden ist, oder unter irrthümlicher Annahme einer Thatsache, oder durch bona fide Vergessen von Thatsachen, so kann es gewöhnlich wieder zurückerlangt werden. Aber Geld, welches mit der vollen Kenntniß der Thatsachen, jedoch aus Unkenntniß des Gesetzes hinsichtlich unserer Zahlungspflichtigkeit, einmal bezahlt ist, kann nicht wieder erlangt werden, wenn es nicht gegen das Gewissen des Empfängers ist, es zu behalten. Bezahlt Jemand eine Schuld, welche nach den bestehenden Gesetzen verjährt ist, so ist er eben so wenig gesetzlich als gewissenhafter Weise zu einer Klage auf Zurückerstattung berechtigt, wenn er entdeckt, daß er zahlte, ohne gesetzlich dazu verbunden zu seyn. Von Jedem wird vorausgesetzt, daß er die Gesetze kenne und ein Irrthum in Rücksicht auf das Gesetz, besonders in Fällen des Strafrechts, giebt keinen Vertheidigungsgrund ab. Wenn es anders wäre, so würde Unwissenheit der Unbestrafbarkeit gleichkommen und es wäre dann in der That „Thorheit, weise zu seyn."

d) Ferner hat das Gemeine Recht die Maxime, daß das öffentliche Wohl eine endliche Erledigung von Streitigkeiten ver-

*) Dieses Beispiel scheint ungeeignet, weil, wenn die Braut gestorben ist, der Bräutigam sie selbstverständlich nicht mehr heirathen kann. Es knüpfen sich aber an die Heirath an und für sich noch andere Rechte und Pflichten, nämlich solche, die auf Erbschaft Bezug haben, und in dieser Beziehung ist das Beispiel allerdings von Wichtigkeit.

Lange als einen seiner Hauptgrundsätze angenommen. In Fällen, wo es sich um Privatrechte handelt, kann nach rechtskräftiger Entscheidung Seitens der zuständigen Gerichtsbehörde keine von den bei dem Prozesse betheiligt gewesenen Parteien den fraglichen Streitpunkt von Neuem zum Gegenstand einer Klage machen, und das früher gegebene Urtheil wird als endgültig für die Parteien erachtet. Selbst die auf Grund rechtlichen Verfahrens gezwungener Weise einmal bezahlten Gelder können, wenn es sich auch nachträglich herausstellt, daß es ungerecht war, nicht wieder zurückverlangt werden, und demgemäß hat man Leuten, welche gezwungen worden, Rechnungen, die sie zwar früher bezahlt, aber deren Quittungen sie verlegt hatten, noch einmal zu bezahlen, nicht gestattet, auf Grund der später aufgefundenen Quittung hin das ungerechter Weise von ihnen erzwungene Geld wieder zurück zu fordern. In Criminalsachen ist es Regel, daß, wenn ein eines Verbrechens Angeklagter einmal freigesprochen wurde, er nicht auf Grund derselben Anklage abermals vor Gericht gestellt werden könne, es sey denn, die erste Anklage wäre von der Art gewesen, daß er bereits auf diese hin hätte rechtlich überführt werden können, wären die in der zweiten Anklage enthaltenen Thatsachen bewiesen gewesen. Kein Mensch soll nach den Gesetzen der Menschlichkeit auf eine und dieselbe Anklage öfter als einmal der Gefahr der gesetzlichen Strafe ausgesetzt werden. Die Constitution der Vereinigten Staaten hat vom gemeinen Recht die Bestimmung entlehnt: „noch soll Jemand für ein und dasselbe Verbrechen zweimal der Gefahr, an seinem Leben oder seiner Gesundheit beschädigt zu werden, ausgesetzt seyn."

e) In Rücksicht auf Verbrechen hat das Gemeine Recht den Grundsatz des Naturrechts angenommen, daß Absicht und Ausführung zugleich vorhanden seyn müssen, um ein Verbrechen zu constituiren. Eine verbrecherische Absicht, selbst wenn sie in Worten, Geberden oder anderweitig sich äußert, ohne wirkliche Ausführung, steht nicht auf einer Stufe mit dem Verbrechen selbst, und eine Handlung, wie schlimm sie auch in ihren Folgen seyn möge, ist kein Verbrechen, wenn sie ohne verbrecherische Absicht geschieht. Z. B. wenn Jemand in der Absicht einen Dieb oder Einbrecher in seinem eigenen Hause zu tödten, unter Umständen, welche dies rechtfertigen würden, aus Versehen eines seiner Familienglieder tödtet, so ist dies keine verbrecherische Handlung, weil die verbrecherische Absicht fehlt. Personen, die von Natur unfähig sind, einen Unterschied zwischen gut und böse zu machen, wie Blödsinnige, Geisteskranke und Kinder, sind aus derselben Ursache nicht criminaliter zu bestrafen, und wenn Jemand, der ein Capitalverbrechen begangen hat, vor seiner Verurtheilung unzurechnungsfähig wird, so soll er nicht verurtheilt, und wenn er es nach der Verurtheilung wird, so soll die Strafe nicht an ihm vollzogen werden. Ein Kind innerhalb der ersten sieben Lebensjahre ist unfähig, ein Capitalverbrechen zu begehen, weil das Gesetz annimmt, es handle nicht mit Ueberlegung, und es wird deshalb kein Beweis zugelassen, der diese Annahme umstoßen könnte. Ein Kind zwischen dem siebenten und vierzehnten Jahre wird von vorn herein (prima facie) als unfähig betrachtet, ein Verbrechen zu begehen, aber diese Annahme kann „durch

und es treten hinterdrein unvermeidliche Hindernisse ein, so ist der Verpflichtete seiner Verpflichtung enthoben; z. B. es verspricht Jemand einer Dame die Ehe, dieselbe stirbt aber vor dem Hochzeittage, so ist der, welcher das Eheversprechen gab, jeder Verpflichtung überhoben.*) Giebt aber Jemand einen Bond, an den eine Bedingung geknüpft ist, die zu erfüllen unmöglich war, als der Bond gegeben wurde, so ist die an den Bond geknüpfte Bedingung ungültig, während der Bond selbst in Kraft bleibt. Beim Eingehen von Verpflichtungen oder beim Schluß von Contracten, muß man sich nie auf milde Auslegung des Gesetzes verlassen, sondern weise unter allen Umständen gegen unvorhergesehene Fälle insoweit sich ausdrücklich verwahren, daß man aller Verantwortlichkeit für den Fall ihres Eintritts sich enthebt, denn in vielen Fällen ist angenommen worden, daß wenn Jemand so thöricht war, eine Verpflichtung einzugehen, die zu erfüllen er durch irgend ein unabwendbares Ereigniß außer Stande war, deren Nichterfüllung in solchem Falle er aber vorsehen konnte, er wegen der Nichterfüllung zu Schadenersatz verbunden sey.

Diese Maximen werden gewöhnlich da angewendet, wo das Gesetz gewisse Verpflichtungen oder Lasten aufgelegt hat, welche Jemand ohne Verschulden von seiner Seite zu erfüllen nicht mehr fähig ist.

c) Eine andere Maxime ist die, daß zwar Unkenntniß einer wesentlichen Thatsache entschuldigt, Unkenntniß des Gesetzes aber Niemand von den gesetzlichen Folgen seines Verfahrens befreit. Der Inhalt des ersten Theils dieser Maxime kömmt häufig in solchen Fällen in Anwendung, wo in Folge eines Irrthums Geld bezahlt worden ist, und wenn Geld an eine unrechte Person bezahlt worden ist, oder unter irrthümlicher Annahme einer Thatsache, oder durch bona fide Vergessen von Thatsachen, so kann es gewöhnlich wieder zurückerlangt werden. Aber Geld, welches mit der vollen Kenntniß der Thatsachen, jedoch aus Unkenntniß des Gesetzes hinsichtlich unserer Zahlungspflichtigkeit, einmal bezahlt ist, kann nicht wieder erlangt werden, wenn es nicht gegen das Gewissen des Empfängers ist, es zu behalten. Bezahlt Jemand eine Schuld, welche nach den bestehenden Gesetzen verjährt ist, so ist er eben so wenig gesetzlich als gewissenhafter Weise zu einer Klage auf Zurückerstattung berechtigt, wenn er entdeckt, daß er zahlte, ohne gesetzlich dazu verbunden zu seyn. Von Jedem wird vorausgesetzt, daß er die Gesetze kenne und ein Irrthum in Rücksicht auf das Gesetz, besonders in Fällen des Strafrechts, giebt keinen Vertheidigungsgrund ab. Wenn es anders wäre, so würde Unwissenheit der Unbestrafbarkeit gleichkommen und es wäre dann in der That „Thorheit, weise zu seyn."

d) Ferner hat das Gemeinen Recht die Maxime, daß das öffentliche Wohl eine endliche Erledigung von Streitigkeiten ver-

*) Dieses Beispiel scheint ungeeignet, weil, wenn die Braut gestorben ist, der Bräutigam sie selbstverständlich nicht mehr heirathen kann. Es knüpfen sich aber an die Heirath an und für sich noch andere Rechte und Pflichten, nämlich solche, die auf Erbschaft Bezug haben, und in dieser Beziehung ist das Beispiel allerdings von Wichtigkeit.

Dies sind im Allgemeinen die Hauptgrundsätze des englischen Gemeinen Rechts, auf welches zunächst unser Gemeines Recht basirt ist; die Anwendung

Hauses einen Eindringling, welcher ihn ohne gesetzliche Berechtigung des Besitzers desselben mit Gewalt entsetzen wollte, tödtet; und in diesen Fällen sind nicht nur der Eigenthümer, dessen Person und Eigenthum in solcher Weise feindlich angegriffen wird, sondern auch seine Diener und die Mitglieder seiner Familie, oder selbst Fremde, welche zur Zeit anwesend sind, auf gleiche Weise gerechtfertigt, wenn sie den Angreifer tödten.

Hingegen muß von dem Todschläger die Absicht des Getödteten ein solches Verbrechen, zu begehen, klar nachgewiesen werden und daraus erhellen, daß der betreffende Fall unter die vorstehenden Vorschriften gehöre, widrigenfalls die Tödtung mindestens Todschlag, wenn nicht gar als Mord betrachtet wird.

b. Wenn die Räumung eines Hauses gerichtlich entschieden ist, so ist der Sheriff berechtigt dasselbe mit Gewalt zu öffnen und dasselbe dem Vermiether wieder zu übergeben.

c. Die dritte Ausnahme der allgemeinen Regel, wo dies Einschreiten der Obrigkeit erfolgt, ist, wenn ein Hauptverbrechen oder eine schlechte Handlung begangen worden ist, in welchem Falle der Sheriff die äußere Thüre des Wohnhauses des Angeklagten gewaltsam öffnen darf, nachdem er vorher die Ursache seines Erscheinens angegeben und vergeblich Einlaß gefordert hat. Aber bloßer Verdacht rechtfertigt eine solche Gewaltmaßregel nicht, selbst wenn ein Verbrechen wirklich begangen ist, wenn der Beamte nicht mit einem auf Grund dieses Verdachtes ausgestellten Warrant versehen ist.

d. In allen Fällen wo die Thüre offen ist, darf der Sheriff in einer Civilsache eintreten und die Execution vollstrecken sowohl gegen die Person, als gegen das Eigenthum, und der Vermiether darf in einem solchen Falle ebenfalls das Haus betreten, um sich wegen des Miethgeldes schadlos zu halten. Aber der Sheriff darf in einer Civilsache in der Absicht, einen Befehl zu vollstrecken, die äußere Thüre eines Hauses nicht erbrechen, selbst wenn auf vorhergegangenes Ansuchen der Einlaß ihm verweigert worden ist. Ebensowenig darf die äußere Thüre behufs eines Arrestschlages erbrochen werden, außer in dem Falle, daß Güter betrügerischer Weise auf die Seite geschafft worden.

Hat aber der Sheriff einmal Einlaß in ein Haus erlangt, so kann er hierauf nach Belieben die innere Thüren öffnen lassen, wenn er diese Maßregel zur Vollziehung des ihm gewordenen Befehls für nothwendig erachtet.

Das Vorrecht jedoch, welches durch diese vierte Resolution in Semayne's Falle in Beziehung auf den Angriff auf Jemandes Haus aufrecht erhalten wird, muß ganz streng nur auf dieses bezogen werden und erstreckt sich nicht auf Scheuern oder andere Gebäude, welche mit dem Wohnhause in Verbindung stehen. Es läßt auch die Ausnahme zu, daß, wenn der Angeklagte nach seiner Verhaftnahme entkäme, der Sheriff, nachdem sein Gesuch um Einlaß verweigert worden ist, dessen eigenes oder eines Andern Haus gewaltsam öffnen lassen kann, um ihn wieder zu verhaften. Wenn der Sheriff eine äußere Thüre erbricht ohne für diese Maßregel einen triftigen Grund zu haben, so wird dadurch die Execution nicht ungültig, doch setzt sich der Sheriff dadurch einer Klage wegen gesetzwidriger Betretung eines fremden Grundstückes (Trespass) aus. Doch wird der Gerichtshof oder der Richter in der Regel den Betheiligten aus der Haft entlassen oder die in solcher Weise weggenommenen Gegenstände zurückgeben.

e. Es wurde ferner beschlossen, daß Jemandes Haus für keinen Andern als für ihn selbst als Burg zu betrachten ist, und daß es für keinen Dritten der dahin flieht, oder für dessen Mobilien, die in der Absicht eine gerichtliche Beschlagnahme zu verhindern oder einen Prozeß unwirksam zu machen, dahin gebracht wurden, Schutz gewähren soll; und in diesen letzten

klaren und triftigen Beweis von boshafter Absicht" beseitigt werden. Ein Mensch über vierzehn Jahre alt, ist denselben Gesetzesvorschriften unterworfen, die bei Personen von reiferem Alter in Anwendung kommen.

Obgleich die Bestimmung, daß, um ein Verbrechen zu constituiren, Absicht und That zusammentreffen müssen, so darf daraus doch nicht gefolgert werden, daß Beides in allen Fällen bewiesen werden müsse. Gewöhnlich wird die Absicht als bewiesen angenommen, wenn die offenbare Handlung bewiesen ist, weil von vorn herein anzunehmen ist, daß Jeder die nothwendigen Folgen seiner Handlungen beabsichtige, oder mit andern Worten, daß eine offenbar ungesetzliche und gefährliche Handlung mit Vorbedacht gethan wird; so wird die böswliche Absicht so lange vorausgesetzt, bis nicht das Gegentheil bewiesen ist. Wenn Jemand einen vergifteten Apfel hinlegt, oder ein Pistol abfeuert, in der Absicht, um A zu tödten, statt A wird aber B getödtet — so ist dies demohnerachtet Mord. Aus äußeren Handlungen wird auf innere Absichten geschlossen.

f) In Rücksicht auf Eigenthum (property) legt das Gemeine Recht eine Begünstigung für Grundbesitz an den Tag, welches dasselbe als wirkliches Eigenthum (real property) bezeichnet, als ob Geld, Actien, Schuldscheine, Waaren und dergleichen nicht auch wirkliches, sondern nur eingebildetes Eigenthum wäre. Es verkündigt als einen seiner Hauptgrundsätze, daß der Eigenthümer des Grundes und Bodens ein ausschließliches Recht auf denselben hat, vom Mittelpunkte der Erde bis oben zum Himmel, und daß er demgemäß so hoch bauen und so tief graben darf, als er will. Es giebt dem Eigenthümer von Grund und Boden die Mineralien, welche er möglicher Weise dort fördern kann, so wie die Gebäude, welche ein Anderer ohne seine Erlaubniß dort errichtet hat. Es sagt, daß Alles, was am Boden fest ist, auch dazu gehört — eine Maxime, welche die Grundlage des strictes Gesetzes von band- wand- und nagelfesten Gegenständen ist; welches aber die neueren Entscheidungen zu Gunsten der Gewerbe wesentlich abgeändert und gemildert haben. Es nimmt an, daß das Haus eines Mannes seine Burg ist.*)

*) L. Das Haus eines Mannes ist seine Burg. In dem Prozesse, auf den man sich stets bezieht (Semayne's Case Rep. 91) und welcher die Anwendung jenes wohlbekannten Grundsatzes nachweist, wurden folgende Punkte festgestellt.

a. Daß das Haus eines Mannes seine Burg ist, sowohl zu seiner Vertheidigung gegen Unrecht und Gewalt, als für seine Ruhe; und daß demzufolge, obwohl das Leben eines Menschen ein kostbares Gut ist und von dem Gesetze beschützt wird, doch wenn Diebe in Jemandes Haus dringen, um ihn zu berauben oder zu ermorden und der Eigenthümer oder seine Dienstboten tödten einen von den Dieben in seiner und seines Hauses Vertheidigung, dieß dennoch kein Verbrechen ist. Ferner, wenn Jemand versucht Dein Wohnhaus niederbrennen oder diebischer Weise zur Nachtzeit in dasselbe einzubrechen, oder dasselbe bei Tage zu erbrechen sucht in der Absicht zu rauben, und er bei solchem Versuche getödtet werden sollte, so soll der Todschläger freigesprochen und entlassen werden, weil der Todschlag gerechtfertigt war. Ferner ist ein Mann gerechtfertigt, wenn er bei Vertheidigung seines

Derjenige Zweig des Gemeinen Rechts aber, welchem wir unsere ganz besondere Aufmerksamkeit zu widmen beabsichtigt, weil er die Grundlage ist, von welcher aus

Vorhaben in Kenntniß zu setzen; er auch für den Fall, daß er von dem Vorhandensein einer solchen angrenzenden Mauer nichts weiß, nicht verbunden sein soll, außerordentliche Vorsichtsmaßregeln beim Abbruch seiner eigenen zu gebrauchen.

Es ist auch neuerdings entschieden worden, daß, wenn Jemand ein Haus auf seinem Grund und Boden, der vormals zu bergmännischen Zwecken seiner ganzen Ausdehnung nach unterhöhlt worden ist, baut, derselbe kein Recht hat das Haus so zu stellen, daß es von dem angrenzenden Grunde seines Nachbars mit getragen oder unterstützt wird, und daß nur, wenn das Haus bereits zwanzig Jahre auf dem ausgehöhlten Boden gestanden hat und theilweise von dem angrenzenden Grund und Boden unterstützt worden ist, angenommen wird, daß der Besitzer des anstoßenden Grundes seine Einwilligung dazu gegeben habe; und dieser Fall reicht hin nachzuweisen, daß wenn Jemand ein Haus an dem äußersten Ende seines Grund und Bodens bauen wollte, derselbe dadurch nicht das Recht erlangen würde, über seine Grenze hinaus auf den angrenzenden Grund seines Nachbars zu bauen. Er hat kein Recht seinen eigenen Grund und Boden so zu belasten, daß er dadurch gezwungen wird den Grund und Boden seines Nachbars mit in Anspruch zu nehmen wenn er nicht eine Einwilligung dazu erlangt hat.

Ferner sind die gesetzlichen Vorschriften über den Mißbrauch eines Flusses, der in seinem Laufe verschiedenen Eigenthümern zugehöriges Land durchschneidet, fest bestimmt und besonders dazu geeignet, das gehörige Licht auf die hier in Rede stehende Maxime zu werfen. Diesen Vorschriften gemäß hat jeder Hausbesitzer ein Recht aus dem in seinem natürlichen Laufe sein Land berührenden Flusse einen Vortheil zu ziehen und denselben nach Gefallen und für irgend welche Zwecke zu benutzen, voraus gesetzt, daß diese Zwecke nicht unvereinbar sind mit den gleichen Rechten anderer Grundeigenthümer längs des Flusses, so daß weder einer von den Eigenthümern stromaufwärts die Masse des Wassers vermindern und die Eigenschaft desselben verschlechtern kann, noch daß einer von den Eigenthümern stromabwärts ohne die Erlaubniß und ausdrückliche Bewilligung derjenigen stromaufwärts, das Wasser dämmen kann.

Aber der Besitzer von Grund und Boden unter welchem unterirdisches Wasser fließt, hat kein Recht an dasselbe (unter allen Umständen, wenn derjenige, welcher seit mehr als zwanzig Jahren in ununterbrochenem Besitze des Rechts war, abwesend ist), welches ihn in den Stand setzt Klage gegen einen Grundeigenthümer zu erheben, welcher durch gewöhnliche bergmännische Bearbeitung seines Grund und Bodens das Wasser von dem Grund und Boden des zuerst erwähnten Grundbesitzes wegleitet und dadurch dem Brunnen desselben das Wasser nimmt; denn nach dem oben angeführten Grundsatze würde, wenn Jemand einen Brunnen in seinem Grund und Boden so dicht an den seines Nachbars gräbt, daß er, um das Wasser im Brunnen zu halten, Lehm, Steine u. s. w. aus dem Grunde seines Nachbars in Anspruch nimmt, kein Grund zur Klage gegen den Besitzer des anliegenden Grundstücks vorliegen, wenn er erwähnten Lehm oder Stein, als sein wohlverfügbares Eigenthum abgrübe und auf diese Weise das Wasser abfließen ließe. Und es würde dem Gesetze nach auch keinen Unterschied in dem den Parteien zustehenden Rechten machen, wenn der fragliche Brunnen in einer geringen Entfernung innerhalb der Grenze des Klägers stünde und das Ausgraben des Lehms und des Gesteins von Seiten des Beklagten, welches die Ursache des Abfließens des Wassers ist, in einer geringen Entfernung innerhalb der Grenze des Beklagten erfolgt wäre.

Nicht genug damit, daß das Gesetz Hülfe gewährt, wo ein wirklicher Schaden an Eigen-

derselben und die Vorschriften, die man aus ihnen herleitet, werden passender an einer andern Stelle, als in diesem einleitenden Kapitel besprochen werden.

Fällen darf der Sheriff, nachdem er Einlaß begehrt hat und derselbe verweigert ward, die Thür aufbrechen, oder er darf eintreten, wenn die Thüre offen ist. Es muß aber bemerkt werden, daß er auf seine eigene Gefahr hin so handelt, und daß er, wenn sich herausstellt, daß der Angeklagte nicht in dem Hause ist, oder keine Mobilien dahin gebracht hatte, er wegen Trespass verklagt werden kann und demgemäß kann der Eigenthümer in Vertheidigung seines Hauses, oder Diejenigen, welche sich innerhalb desselben befinden, einen Jeden der es böslicher Weise versucht hat dasselbe zu zerstören, oder in dasselbe einzubrechen oder ihn gewaltsam des Besitzes desselben zu entsetzen, tödten. Es verbietet sogar einem Beamten die Thüre eines Hauses zu erbrechen, um irgend eine gerichtliche Verfügung, einen Verhaftsbefehl oder eine Execution zu vollstrecken, ausgenommen, wo ein Verbrechen begangen ist, und dann auch noch erst nachdem der Beamte die Ursache seines Kommens angegeben und Einlaß verlangt hat. Es schärft einem Jeden ein, sein Eigenthum so zu genießen und zu gebrauchen, daß er dadurch keinem Andern zu nahe tritt — eine Maxime, welche, wie vielfach bewiesen ist, in der Regel als Leitfaden aus dem Labyrinthe dienen wird, wenn verschiedene Rechte in Conflict kommen.

II. Jeder muß seine Rechte und sein Eigenthum so gebrauchen, daß er denen seines Nachbars keinen Schaden zufügt, denn bei allen Civil-Prozessen berücksichtigt das Gesetz weniger die Absicht des Handelnden als vielmehr den Verlust und Schaden, den der Andere erlitt. So liegt, z. B. wenn ein Mann einen Baum beschneidet und die Aeste fallen auf einen Andern, auch wenn es unwillkürlich geschah, dennoch ein Klagerecht vor, ebenso, wenn Jemand nach einem Ziele schießt und, ohne daß er es weiß einen Andern trifft, so begründet dies eine Klage. — A. besitzt ein Grundstück durch welches Wasser fließt welches die Mühle von B. treibt. Wenn A. Bäume beschneidet, welche am Rande des Wassers stehen und die abgeschnittenen Zweige hemmen den Lauf des Wassers, so daß die Mühle in Stillstand kommt, so ist A. verklagbar. Ferner, wenn ich ein Haus baue und ein Balken fällt auf meines Nachbars Haus und beschädigt es, so liegt Grund zur Klage vor, oder wenn ein Mann mich anpackt und ich hebe meinen Stock in die Höhe, um mich damit zu vertheidigen und indem ich aushole treffe ich einen Andern, so steht diesem eine Klage gegen mich zu, obgleich ich nur Etwas that, was gesetzlich erlaubt ist, nämlich mich vertheidigte. Der Grund zur Klage in allen diesen Fällen ist, daß derjenige dem ein Schade zugefügt worden, ein Recht auf Entschädigung hat. Anders aber ist es in Fällen des Kriminalrechts, wo Absicht und Handlung zusammenfallen müssen, um ein Verbrechen zu constituiren.

Ferner, wenn Jemand ein Haus so dicht an das meinige heranbaut, daß sein Dach über dem meines Hauses herüberhängt und das Regenwasser von seinem auf das meinige treibt, so ist dies ein Nachtheil, wegen dessen ich Klage erheben kann. Ferner, wenn er durch irgend eine Erhöhung auf seinem eigenen Grund und Boden mir das Licht, das ich von jeher hatte nimmt und meine Fenster verbaut; denn Niemand hat das Recht ein neues Gebäude auf seinem Grund und Boden so zu errichten, daß er einen Andern in einem bisher gehabten Genuß beeinträchtigt. In gleicher Weise ist Jemand offenbar zu Schadenersatz verpflichtet, wenn er durch Nachlässigkeit oder Unvorsichtigkeit beim Abbruch seines Hauses einen Schaden an dem Hause seines Nachbars verursacht oder dadurch das Einfallen desselben beschleunigt, obgleich entschieden worden ist, daß der Umstand der Angrenzung an und für sich es für Jemand nicht nothwendig macht, beim Abbruch der Mauer seines Hauses den Eigenthümer des angrenzenden Grundstücks von diesem seinem

Welt als Richtschnur für ihre Handlungsweise in dem Verkehre mit der ganzen civilisirten Welt aufgestellt hat, und welche von Zeit zu Zeit durch die Gerichte sanctionirt worden sind. Kaufmännische Usancen finden wir zurück bis in die Zeiten Abrahams, welcher die Höhle von Machpelah für vierhundert Seckel Silber kaufte; aber die gerichtliche Anerkennung derselben in England *) als eines Theils des Gemeinen Rechts ist neuern Ursprungs, und ist hauptsächlich dem erleuchteten Verstande des Lord Mansfield, der der Vater des Handelsrechts genannt wird, zuzuschreiben. Die Vorschriften, welche das System bilden, waren nothwendiger Weise im Anfang gering an Anzahl, einfach und sehr allgemein, aber um sie den immer wechselnden Verhältnissen im Fortschritt der menschlichen Gesellschaft anzupassen, fand man es für nothwendig, sie zu beschränken, abzuändern und von Neuem auszudehnen, bis heutzutage der Handelscodex sich von den andern Zweigen des Gewohnheitsrechts mehr durch seine Biegsamkeit als durch seine Einfachheit auszeichnet. In den Vereinigten Staaten ist der Mangel an Gleichförmigkeit der Handelsgesetze in den verschiedenen Staaten diejenige Schwierigkeit, welche Theorie und Praxis am meisten in Verlegenheit setzen. Diejenigen Maaßregeln, welche zur Sicherung einer Schuld, um nur ein Beispiel anzuführen, nothwendiger Weise in dem einen Staate ergriffen werden müssen, sind möglicher Weise die Veranlassung dazu, um sie in dem andern zu verlieren. Dieß ist in der That ein großer Uebelstand, welcher dringend Abhülfe verlangt. Aber dessen ungeachtet, daß unser Ziel weit abweicht von denjenigen, welche das Recht als eine reine Wissenschaft behandeln, oder die praktische Ausübung desselben sich zur Lebensaufgabe stellen, so finden wir uns Angesichts dieser Gesetzgebungsconflicte um so mehr zur Aufstellung bündigerer Regeln aufgefordert, als es sonst in unsern gesellschaftlichen Angelegenheiten nothwendig seyn würde. Bei unsern Rathschlägen werden wir mehr auf Sicherheit als auf Bequemlichkeit sehen. Bei unsern Nachforschungen werden wir nicht das suchen, was das Gesetz innerhalb vorgeschriebener Grenzen möglicher Weise erlaubt, sondern das, was überall Geltung hat, wo das Handelsrecht ein anerkannter Zweig der Rechtswissenschaft ist. Millionen von Dollars sind von unsern Vorfahren auf die Aufstellung und Entwickelung gewisser stehender Rechtsgrundsätze verwendet worden — nicht weniger als eine halbe Million ist für die Erläuterung eines einzigen Abschnittes eines Statuts, des Statuts vom Betruge, ausgegeben worden, und es ist mit Recht zu hoffen und anzunehmen, daß wir jetzt, durch die Erfahrung Anderer aufmerksam gemacht, unterscheiden können, was im gewöhnlichen Verkehr

kürzlich vor der Court of Queen's Bench verhandelten Fall, „ich mir die Nachlässigkeit zu Schulden kommen lasse, irgend etwas Gefährliches an einem Platze zu lassen, wo ich weiß, daß es äußerst wahrscheinlich ist, daß eine oder die andere Person auf eine nicht zu rechtfertigende Weise es zum Nachtheil eines Dritten in Bewegung setzen wird; und wenn dieser Nachtheil wirklich erfolgt, so nehme ich an, daß der Benachtheiligte zu einer Klage gegen Beide oder jeden von den Zweien berechtigt ist, oder ohne Frage gegen den Ersten."

*) Das europäische Continental-Handelsrecht geht beinahe bis auf die Kreuzzüge zurück.

gethan und unterlassen werden muß, um so entweder den Gefahren der Prozesse zu entgehen, oder, wenn der Zusammenstoß einmal erfolgt ist, gewappnet zu seyn, und das Gesetz zu unserm Schilde zu haben.

Die Gegenstände, denen wir unsere Aufmerksamkeit widmen, sind solche, welche für das große Publikum von allgemeinem Interesse sind, und ausgeschlossen bleiben hier demnach solche Angelegenheiten, die der Laie ohne Hülfe eines geschickten Anwalts positiv nicht durchführen kann. Für die Einleitung und Durchführung von Processen, Vermögensübertragungen und dergleichen in diese Kategorie gehörende Angelegenheiten mehr, haben wir vorweg nur einen Rath zu geben, und der ist: Engagire in solchen Fällen einen Advocaten, und suche Dir einen aus, nicht einen bloßen Advocaten, sondern einen Mann, der als Ehrenmann und wegen Tüchtigkeit in seinem Fach geschätzt und geachtet ist, der die Welt kennt und die Gabe der Unterhandlung besitzt; Einen, der, wenn möglich, Processe zu vermeiden strebt,*) und vor Allem Einen, der in keiner Beziehung zu Deinem Gegner steht.

Und ehe Du einen Proceß anfängst, bedenke wohl, ob Du eine gerechte Sache, eine volle Börse, einen tüchtigen Advocaten, einen ehrlichen Richter, eine intelligente Jury und gutes Glück hast. Dies sind, nach der Ueberzeugung eines erfahrenen Advocaten, der sich von der Praxis zurückgezogen hat, die Grundbedingungen für einen glücklichen Erfolg.

Suche in den nachfolgenden Blättern nicht sowohl Belehrungen darüber, wie Du Processe zu führen, sondern darüber, wie Du sie zu vermeiden hast.

*) Advocaten sind bekannter Maaßen vor keiner Sache so verzagt, als vor eigenen Processen. Ihre Abneigung, anders, denn als Vertreter anderer Leute vor Gericht zu erscheinen, rührt, glauben wir, von ihrer genauen Kenntniß dessen her, was ein Proceß zu bedeuten hat. Von dem berühmten Advocaten Marryatt erzählt man sich, daß er, kurze Zeit nachdem er sich von seinen Geschäften zurückgezogen, und bei Gelegenheit einer Bemerkung, die über die Unsicherheit der Processe gemacht wurde, mit vielem Humor erwiederte: „Wenn irgend Jemand meinen Rock vom Leibe verlangte, und im Falle meiner Weigerung mir einen Proceß an den Hals zu werfen drohte, so würde ich ihm den Rock geben, sonst, bin ich überzeugt, würde ich außer meinem Rock auch noch meine Weste verlieren." Von Dunning weiß man, daß er unter allen Umständen es umging, in einen Prozeß verwickelt zu werden. Eines Tages bei der Rückkehr von der Stadt nach seinem Hause kam ihm sein Gärtner mit heftigen Klagen „über den unverschämten Kerl" entgegen, „den er bei dem Ueberschreiten eines in der Nähe befindlichen Feldes betroffen hatte. „Gut, was hast Du ihm gesagt," fragte Dunning. „O! ich sagte ihm, daß Sie, wenn ich ihn nochmals dabei träfe, ihn sicher verklagen würden." „Du magst ihn selber verklagen, Johann, wenn Du Lust dazu hast, aber ich sage Dir, meinetwegen mag er auf meinen Feldern so lange herumspazieren, bis er es satt hat; ich werde ihn nicht verklagen."

Welt als Richtschnur für ihre Handlungsweise in dem Verkehre mit der ganzen civilisirten Welt aufgestellt hat, und welche von Zeit zu Zeit durch die Gerichte sanctionirt worden sind. Kaufmännische Usancen finden wir zurück bis in die Zeiten Abrahams, welcher die Höhle von Machpelah für vierhundert Seckel Silber kaufte; aber die gerichtliche Anerkennung derselben in England *) als eines Theils des Gemeinen Rechts ist neuern Ursprungs, und ist hauptsächlich dem erleuchteten Verstande des Lord Mansfield, der der Vater des Handelsrechts genannt wird, zuzuschreiben. Die Vorschriften, welche das System bilden, waren nothwendiger Weise im Anfang gering an Anzahl, einfach und sehr allgemein, aber um sie den immer wechselnden Verhältnissen im Fortschritt der menschlichen Gesellschaft anzupassen, fand man es für nothwendig, sie zu beschränken, abzuändern und von Neuem auszudehnen, bis heutzutage der Handelscodex sich von den andern Zweigen des Gewohnheitsrechts mehr durch seine Biegsamkeit als durch seine Einfachheit auszeichnet. In den Vereinigten Staaten ist der Mangel an Gleichförmigkeit der Handelsgesetze in den verschiedenen Staaten diejenige Schwierigkeit, welche Theorie und Praxis am meisten in Verlegenheit setzen. Diejenigen Maaßregeln, welche zur Sicherung einer Schuld, um nur ein Beispiel anzuführen, nothwendiger Weise in dem einen Staate ergriffen werden müssen, sind möglicher Weise die Veranlassung dazu, um sie in dem andern zu verlieren. Dieß ist in der That ein großer Uebelstand, welcher dringend Abhülfe verlangt. Aber dessen ungeachtet, daß unser Ziel weit abweicht von denjenigen, welche das Recht als eine reine Wissenschaft behandeln, oder die praktische Ausübung desselben sich zur Lebensaufgabe stellen, so finden wir uns Angesichts dieser Gesetzgebungsconflicte um so mehr zur Aufstellung bündigerer Regeln aufgefordert, als es sonst in unsern gesellschaftlichen Angelegenheiten nothwendig seyn würde. Bei unsern Rathschlägen werden wir mehr auf Sicherheit als auf Bequemlichkeit sehen. Bei unsern Nachforschungen werden wir nicht das suchen, was das Gesetz innerhalb vorgeschriebener Grenzen möglicher Weise erlaubt, sondern das, was überall Geltung hat, wo das Handelsrecht ein anerkannter Zweig der Rechtswissenschaft ist. Millionen von Dollars sind von unsern Vorfahren auf die Aufstellung und Entwickelung gewisser stehender Rechtsgrundsätze verwendet worden — nicht weniger als eine halbe Million ist für die Erläuterung eines einzigen Abschnittes eines Statuts, des Statuts vom Betruge, ausgegeben worden, und es ist mit Recht zu hoffen und anzunehmen, daß wir jetzt, durch die Erfahrung Anderer aufmerksam gemacht, unterscheiden können, was im gewöhnlichen Verkehr

kürzlich vor der Court of Queen's Bench verhandelten Fall, „ich mir die Nachlässigkeit zu Schulden kommen lasse, irgend etwas Gefährliches an einem Platze zu lassen, wo ich weiß, daß es äußerst wahrscheinlich ist, daß eine oder die andere Person auf eine nicht zu rechtfertigende Weise es zum Nachtheil eines Dritten in Bewegung setzen wird; und wenn dieser Nachtheil wirklich erfolgt, so nehme ich an, daß der Benachtheiligte zu einer Klage gegen Beide oder jeden von den Zweien berechtigt ist, oder ohne Frage gegen den Ersten."

*) Das europäische Continental-Handelsrecht geht beinahe bis auf die Kreuzzüge zurück.

gethan und unterlaſſen werden muß, um ſo entweder den Gefahren der Prozeſſe zu entgehen, oder, wenn der Zuſammenſtoß einmal erfolgt iſt, gewappnet zu ſeyn, und das Geſetz zu unſerm Schilde zu haben.

Die Gegenſtände, denen wir unſere Aufmerkſamkeit widmen, ſind ſolche, welche für das große Publikum von allgemeinem Intereſſe ſind, und ausgeſchloſſen bleiben hier demnach ſolche Angelegenheiten, die der Laie ohne Hülfe eines geſchickten Anwalts poſitiv nicht durchführen kann. Für die Einleitung und Durchführung von Proceſſen, Vermögensübertragungen und dergleichen in dieſe Kategorie gehörende Angelegenheiten mehr, haben wir vorweg nur einen Rath zu geben, und der iſt: Engagire in ſolchen Fällen einen Advocaten, und ſuche Dir einen aus, nicht einen bloßen Advocaten, ſondern einen Mann, der als Ehrenmann und wegen Tüchtigkeit in ſeinem Fach geſchätzt und geachtet iſt, der die Welt kennt und die Gabe der Unterhandlung beſitzt; Einen, der, wenn möglich, Proceſſe zu vermeiden ſtrebt,*) und vor Allem Einen, der in keiner Beziehung zu Deinem Gegner ſteht.

Und ehe Du einen Proceß anfängſt, bedenke wohl, ob Du eine gerechte Sache, eine volle Börſe, einen tüchtigen Advocaten, einen ehrlichen Richter, eine intelligente Jury und gutes Glück haſt. Dies ſind, nach der Ueberzeugung eines erfahrenen Advocaten, der ſich von der Praxis zurückgezogen hat, die Grundbedingungen für einen glücklichen Erfolg.

Suche in den nachfolgenden Blättern nicht ſowohl Belehrungen darüber, wie Du Proceſſe zu führen, ſondern darüber, wie Du ſie zu vermeiden haſt.

*) Advocaten ſind bekanntermaaßen vor keiner Sache ſo verzagt, als vor eigenen Proceſſen. Ihre Abneigung, anders, denn als Vertreter anderer Leute vor Gericht zu erſcheinen, rührt, glauben wir, von ihrer genauen Kenntniß deſſen her, was ein Proceß zu bedeuten hat. Von dem berühmten Advocaten Marryatt erzählt man ſich, daß er, kurze Zeit nachdem er ſich von ſeinen Geſchäften zurückgezogen, und bei Gelegenheit einer Bemerkung, die über die Unſicherheit der Proceſſe gemacht wurde, mit vielem Humor erwiederte: „Wenn irgend Jemand meinen Rock vom Leibe verlangte, und im Falle meiner Weigerung mir einen Proceß an den Hals zu werfen drohte, ſo würde ich ihm den Rock geben, ſonſt, bin ich überzeugt, würde ich außer meinem Rock auch noch meine Weſte verlieren.“ Von Dunning weiß man, daß er unter allen Umſtänden es umging, in einen Prozeß verwickelt zu werden. Eines Tages bei der Rückkehr von der Stadt nach ſeinem Hauſe kam ihm ſein Gärtner mit heftigen Klagen „über den unverſchämten Kerl“ entgegen, „den er bei dem Ueberſchreiten eines in der Nähe befindlichen Feldes betroffen hatte. „Gut, was haſt Du ihm geſagt,“ fragte Dunning. „O! ich ſagte ihm, daß Sie, wenn ich ihn nochmals dabei träfe, ihn ſicher verklagen würden.“ „Du magſt ihn ſelber verklagen, Johann, wenn Du Luſt dazu haſt, aber ich ſage Dir, meinetwegen mag er auf meinen Feldern ſo lange herumſpazieren, bis er es ſatt hat; ich werde ihn nicht verklagen.“

Schuldner übereinkommt, eine neue Note anzunehmen, oder anderes Eigenthum an Zahlungsstatt zu nehmen, oder sich mit einer geringeren als der schuldigen Summe abfinden zu lassen, ohne Vorwissen und Einwilligung seines Clienten, so hat für Letzteren ein solches Uebereinkommen keine verbindende Kraft, und dieser kann dasselbe verwerfen."

Die Vollmacht eines Agenten kann ausgestellt werden, durch besiegelte Urkunde oder durch einfache schriftliche Autorisation ohne Siegel, oder blos mündlich. Wenn der Gegenstand der Agentur in der Uebertragung von Grundeigenthum oder von irgend einem Rechte an Grundbesitz besteht, so muß die Vollmacht durch eine Urkunde ertheilt werden, für gewöhnliche Angelegenheiten jedoch genügt mündliche Vollmacht. Ein Geschäftsführer sollte jedoch stets sich eine schriftliche Vollmacht ertheilen lassen, als Beweis des ertheilten Auftrags; denn er ist persönlich dafür verantwortlich, daß er zur Vornahme solcher Handlungen bevollmächtigt ist, wie er vorzunehmen angibt. In manchen Fällen kann auch die Beziehung zwischen Auftraggeber und Agent aus Umständen entstehen, z. B. aus der Natur der Beschäftigung, ohne Nachweis einer ausdrücklichen Bevollmächtigung. Wir machen daher auf Folgendes aufmerksam.

1. „Sei vorsichtig in der Genehmigung von Handlungen, die ein Andrer in Deinem Namen ohne Vollmacht vorgenommen hat, wenn dieselben auch unbedeutend und vortheilhaft für Dich erscheinen mögen."

Wenn man Jemand gestattet als Agent für uns zu handeln, und wenn man wiederholt dergleichen Handlungen genehmigt, so ertheilt man dadurch eine stillschweigende Vollmacht und berechtigt das Publikum, ihn für einen bevollmächtigten Agenten anzusehen. In einem aktenmäßigen Falle, wo feststand, daß ein Clerk gewohnheitsmäßig Anweisungen im Namen seines Prinzipals zu unterzeichnen pflegte, und zuweilen die Erlaubniß erhalten hatte, für den Letzteren zu indossiren, kamen die Geschworenen zu der Ueberzeugung, daß er eine allgemeine Vollmacht zum Unterzeichnen gehabt habe. Desgleichen, wenn man einen Dienstboten nach einem Laden schickt, um Waaren auf Credit zu entnehmen und man bezahlt dieselben nachher, so wird man verantwortlich für Waaren, welche er etwa später dort auf Credit entnimmt, ungeachtet man ihm das Geld gegeben haben mag um dieselben zu bezahlen.

Wenn ein Clerk, welcher ermächtigt gewesen ist, im Namen seines Prinzipals Wechsel zu ziehen oder zu acceptiren, aus seiner Stelle ausscheidet, so ist es dem Prinzipal stets zu rathen, von diesem Umstande allen seinen Geschäftsfreunden, und zwar einzeln, Nachricht zu geben; denn andern Falles würde er durch die späteren Handlungen eines solchen Clerks verpflichtet werden. Eine allgemeine Benachrichtigung in einer Zeitung geht einen früheren Kunden und Geschäftsfreund Nichts an — das Gesetz schreibt eine ausdrückliche Benachrichtigung vor.

2. „Bei Bestellung eines General-Agenten wende be-

iſt Derjenige, deſſen Geſchäft es iſt, Güter oder Grundeigenthum in öffentlichem Aufgebot, für gewiſſe Gebühren, zu verſteigern. Vor dem Zuſchlag iſt er ausſchließlich Agent des Verkäufers; nach demſelben aber wird er gleichzeitig Agent des Käufers, und von Letzterem wird angenommen, daß er Jenem — ſtillſchweigend — Vollmacht ertheile, ſeinen Namen als Käufer niederzuſchreiben. Die ſo gemachte Eintragung bindet beide Theile. Ein Gebot wird indeß vor dem Geſetz als bloßes Anerbieten betrachtet und kann jederzeit zurückgezogen werden, bevor der Zuſchlag ertheilt worden; dieſer jedoch bezeichnet die Annahme.

Ein Makler (Broker) iſt ein Agent, welcher beauftragt wird, Geſchäfte zwiſchen andern Parteien zu vermitteln, und es wird angenommen, daß er nicht in eigenem, ſondern im Namen derer handelt, die ihn beauftragt haben. Wenn er z. B. die Waaren ſeines Auftraggebers in ſeinem eigenen Namen verkauft, ohne dazu beſonders beauftragt zu ſeyn, ſo hat der Auftraggeber, inſofern Jener die eigentliche Vollmacht überſchreitet, dieſelben Rechte und Rechtsmittel, als ob ſein Name bei Abſchluß des Geſchäftes dem Käufer mitgetheilt worden wäre. Der Käufer kann in einem ſolchen Falle gegen die Forderung des Auftraggebers nicht in Abrechnung bringen, was ihm etwa der Makler ſchuldig iſt.

Ein Faktor oder Commiſſionär (Factor, Commission merchant) iſt ein Agent, welcher gebraucht wird, um, gegen eine Gebühr, Waaren zu verkaufen, welche ihm von ſeinem Auftraggeber überwieſen oder übergeben ſind. Ein Commiſſionär kann ſowohl im eignen Namen verkaufen, als im Namen ſeines Auftraggebers. Er unterſcheidet ſich vom Makler dadurch, daß er die Waaren in ſeinem Beſitz hat; und wenn der Makler dasjenige, was er verkaufen ſoll, in ſeinem Beſitz hat, oder bevollmächtigt iſt, von dem, was er kauft, Beſitz zu ergreifen, ſo iſt er in ſolchen Fällen eigentlich als Commiſſionär zu betrachten.

Ein Sachwalter (Attorney) iſt ein Agent, welchem durch die Gerichte verſtattet iſt, anſtatt der Parteien, von denen er beſtellt worden, zu erſcheinen und zu verhandeln. Sachwalter ſind ihren Clienten verantwortlich für alle Nachtheile, welche dieſe durch Nachläſſigkeit oder Unfähigkeit der Sachwalter erleiden, und da ſie Beamte des Gerichts ſind, können ſie im ſummariſchen Verfahren durch Arreſt oder durch Unterſagung der Praxis beſtraft werden, wenn ſie unterlaſſen, durch ſie eingezogene Gelder herauszugeben, oder für alle andern unrechtmäßigen, betrüglichen Handlungen und Beſtechlichkeiten. In der Führung eines Prozeſſes, ſowohl als Kläger wie als Beklagter, hat ein Sachwalter ausgedehnte Vollmacht, nach ſeinem Gutdünken zu handeln, und mag Einreden des Gegners zulaſſen oder zurückweiſen u. ſ. w., im Allgemeinen aber muß er genau ſeine Pflichten erfüllen, ſonſt ſind ſeine Handlungen unverbindlich für ſeinen Clienten. Wenn er es übernimmt, einen Wechſel oder eine andere Schuld einzuziehen, ſo muß er die erforderlichen geſetzlichen Mittel ergreifen, um ſie einzuziehen, dem Zwecke gemäß. Wenn dieſelben in baarem Gelde zahlbar ſind, ſo darf er nur baares Geld annehmen, außer wenn er in dieſer Beziehung ausdrücklich anders angewieſen war; und wenn er mit dem

Schiff unversehrt in den Hafen ein, und der Prinzipal weigerte sich, den Agenten für die Auslage schadlos zu halten; es wurde entschieden, daß sein Stillschweigen das Verfahren des Agenten bestätigt habe.

Wenn ein Agent beim Ankauf von Waaren von seinen Instructionen abgewichen ist, und man beabsichtigt nicht das Geschäft gut zu heißen, so muß man innerhalb einer angemessenen Frist nachdem man von dem Geschäft Kenntniß erlangt hat, (d. h. so bald als möglich) dessen Verwerfung kund geben. Unter den Schriftstellern über das Handelsrecht gilt es als festgestellter Grundsatz, daß, wenn ein Commissionär in Ausführung eines Auftrags zum Ankauf von Waaren von den ertheilten Vorschriften in Preis, Güte oder Gattung abweicht, oder wenn er die Waaren nach dem Ankauf nach einem andern als dem bezeichneten Platze versendet, so gehen dieselben für seine Rechnung, wenn nicht nach geschehener Anzeige der Kaufmann dieselben seiner ursprünglichen Absicht gemäß annimmt; und wenn der Prinzipal Geld auf die Waaren vorgeschossen hat, oder dieselben befinden sich in einem Zustande, in welchem die Rücksendung dem Interesse des Commissionärs zuwiderlaufen würde, so kann der Kaufmann als Agent des Commissionärs über dieselben verfügen. In Ausübung dieser Befugniß jedoch ist es ihm nicht gestattet erst einen Markt zu suchen, sondern er muß unverzüglich über die Waaren verfügen und von diesem Geschäft dem Commissionär Nachricht geben.

4. Beachte, daß eine unter vollständiger Kenntniß des Sachverhalts gegebene Bestätigung später nicht widerrufen werden kann, und daß die Gutheißung einer Agentur in einem Theile derselben die Wirkung der Genehmigung des Ganzen hat.

5. Bei Uebertragung einer Vollmacht auf einen Agenten für einen einzelnen bestimmten Zweck, wo die Ermächtigung nach Gutdünken zu verfahren nicht ertheilt werden soll, mußt Du Dich bestimmter, klarer und deutlicher Ausdrücke bedienen.

In allen Fällen, wo mit augenscheinlichem Vorbedacht doppelsinnige Ausdrücke in der Absicht gebraucht sind, um dem Prinzipal die Gelegenheit offen zu halten, die Handlungen des Agenten zu verwerfen, wenn sie unglücklich ausfallen, oder sie gut zu heißen, wenn sie vortheilhaft sind, wird offenbar das Gesetz auf Seiten des Agenten und Derjenigen sein, welche mit dem Agenten zu thun hatten, indem es jede Auslegung annimmt, welche die Worte der Vollmacht möglicherweise (zu Gunsten des Agenten) zulassen. Indeß sind solche Vorkommnisse vielleicht in der Praxis eben so selten, wie unbeabsichtigte Zweideutigkeit im Sprechen gewöhnlich ist. Unbestimmtheit und Unklarheit des Ausdrucks in Aufträgen bringt nicht bloß den Agenten, welcher die gegebenen Vorschriften zu befolgen

sondere Aufmerksamkeit rücksichtlich der Auswahl der Person an, die Du bevollmächtigst, denn Mißgriff in dieser Beziehung dürfte von den nachtheiligsten Folgen begleitet sein."

Durch die Bestellung eines General-Agenten erklärt und bekundet der Machtgeber öffentlich, daß er durch alle Handlungen des Agenten gebunden seyn will, welche dieser innerhalb der gewöhnlichen und gebräuchlichen Grenzen des in Rede stehenden Geschäftes vornimmt, gleichviel ob sie seine besonderen Instructionen überschreiten oder nicht.

Das Gesetz betrachtet die Handlungen des Agenten als Handlungen des Auftraggebers, und nimmt an, daß der Prinzipal um Alles weiß, was dem Agenten von dem Geschäfte bekannt ist. Commissionäre sind Generalagenten; daher erklärt sich die Warnung, welche in der alten Regel gegeben wird: „Sieh Acht, wen Du zu Deinem Factor machst." Jemand der als Commissionär bekannt ist, kann einen Prinzipal durch alle Käufe oder Verkäufe verbinden, gleichviel ob er jemals vorher von demselben Prinzipal in demselben Geschäftszweige beschäftigt worden ist oder nicht, und solche Gewalt kann nicht durch Privat-Instructionen eingeschränkt werden, welche Diejenigen nicht kennen, die mit dem Commissionär zu thun haben. „Wenn es feststeht, daß A Agent des B ist, so bindet den B Alles, was der A innerhalb des Umfanges, den seine General-Vollmacht zur Zeit des Contraktschlusses hatte, thut, sagt oder schreibt." Ein Prinzipal ist eben so gut durch die Verheimlichung eines wesentlichen Umstandes seitens seines General-Agenten wie durch dessen offenbare Erklärungen und Zugeständnisse gebunden. Wenn eine Ladung Waaren einem Commissionär mit dem Auftrage überwiesen ist, Versicherung auf dieselbe zu nehmen, und er verheimlicht irgend einen wesentlichen Umstand, so werden die Versicherer von der Verpflichtung zum Schadenersatz befreit; und wenn ein Commissionär Waaren von einer bestimmten Art und Beschaffenheit verkauft, und gibt vor, daß dieselben anders beschaffen seien, so ist der Kaufmann für solche betrügliche Handlung verbindlich, obgleich ein Betrug von seiner Seite nicht vorlag. Eine dem Commissionär geleistete Zahlung ist gegen den Prinzipal wirksam, außer wenn dieser den Schuldner ausdrücklich benachrichtigt hat, daß er an den Commissionär nicht zahlen soll.

3. „Wenn ein Agent sich von den ihm ertheilten Vorschriften entfernt oder ohne Anweisung gehandelt hat, und Du beabsichtigst nicht dergleichen Handlungen gut zu heißen, so mußt Du die Mißbilligung derselben unverzüglich kund geben."

Stillschweigen in solchen Fällen gilt vor dem Gesetz als Bestätigung. Ein Agent z. B., welcher einen Auftrag hatte Versicherung zu nehmen, versicherte ein Schiff von welchem man zur Zeit keine Nachrichten besaß, und benachrichtigte hievon seinen Prinzipal brieflich, worauf Letzterer keine Antwort gab. Später lief das

ihn keinerlei Umstände, Wissenschaft oder der Wunsch dem Prinzipal zum Vortheil zu handeln, dieselben für einen Umschlag im Markte festzuhalten. Wenn dem Agenten gesagt ist, er solle bei der ersten Gelegenheit verkaufen, so meint das Gesetz damit indeß nicht, daß er gleich beim ersten Gebot abschließen müsse, sei dasselbe wie es wolle, sondern es wird darunter verstanden, daß er ohne Aufschub zu dem besten Preise und unter den besten Bedingungen, die möglicherweise zu erlangen sind, den Verkauf bewirken muß ohne zu versuchen einen Wechsel in den Zeitverhältnissen abzuwarten. Manchmal jedoch berechtigt die Nothwendigkeit einen Agenten, sich außerordentliche Befugniß herauszunehmen; z. B. wenn ein Commissionär, welcher angewiesen ist zu einem bestimmten Preise zu verkaufen, entdeckt, daß die Waaren dem Verderben ausgesetzt sind, so kann er dieselben losschlagen, um größeren oder totalen Verlust zu vermeiden. Wenn ein Commissionär auf die ihm überwiesenen Waaren Vorschuß geleistet oder gegen dieselben Verbindlichkeiten übernommen hat, so kann er, wenn nicht das Gegentheil verabredet worden ist, und nachdem er den Auftraggeber zur Beschaffung anderer Mittel gehörig aufgefordert hat, von den überwiesenen Waaren, ungeachtet der für den Verkauf ertheilten Instruktion, soviel verkaufen als erforderlich ist, um sich wegen der Auslagen bezahlt zu machen und wegen jener Verbindlichkeiten gedeckt zu seyn.*)

*). Richter Story, in dem Prozesse Brown und Co. wider Mc. Gren, erklärt, daß für den vorliegenden Punkt das Gesetz folgendes besage: Wir halten für die richtige Lehre über diesen Gegenstand, was folgt. Wenn einem Commissionär Waaren zum Verkauf überwiesen sind, so hat in der Regel der Auftraggeber das Recht, den Verkauf derselben zu überwachen, wie es ihm beliebt, wenn nicht (von Seiten des Commissionärs) Vorschüsse darauf gemacht oder Verbindlichkeiten übernommen sind, und der Commissionär ist verpflichtet, seinen Vorschriften nachzukommen. Dieß indessen entspringt aus der gewöhnlichen Beziehung zwischen Prinzipal und Agenten. Wenn jedoch der Commissionär Vorschüsse auf Rechnung der überwiesenen Waaren macht, oder Verbindlichkeiten eingeht, so erwirbt er dadurch einen speziellen Eigenthumsanspruch auf jene Waaren; er hat dann das Recht, von der Waare soviel zu veräußern, als erforderlich, um dergleichen Vorschüsse wieder gut zu machen oder solche Verbindlichkeiten zu decken; ausgenommen ist hievon der Fall einer vorgängigen Verabredung zwischen ihm und dem Auftraggeber, welche jenes Recht beschränkt und abändert. Wenn z. B. gleichzeitig mit Ueberweisung der Waaren und Leistung des Vorschusses oder Eingehung der Verbindlichkeiten von dem Auftraggeber Anweisung ertheilt wird, daß die Güter nicht vor Ablauf einer bestimmten Frist verkauft werden sollen, und der Commissionär hat seine Uebereinstimmung damit erklärt, so wird vorausgesetzt, daß der Auftrag mit der Beschränkung durch jene Vorschriften übernommen worden sey, und dem Commissionär steht es nicht frei, die Waaren zu verkaufen, um sich wegen seiner Vorschüsse und Verbindlichkeiten bezahlt zu machen, bevor jene Frist abgelaufen ist. Dieselbe Regel kommt zur Anwendung bei Instructionen nicht unter einem bestimmten Preise zu verkaufen, ausgenommen natürlich, wenn der Auftraggeber, auf gehörige Benachrichtigung und geschehene Aufforderung anderweitige Mittel zur Deckung des Commissionärs zu beschaffen, sich dessen weigert. In keinem Falle aber ist der Commissionär befugt, gegen die Anordnungen des Auftraggebers die überwiesenen Waaren zu verkaufen,

bestrebt ist, in äußerste Verlegenheit, sondern sie enthält auch eine Unrechtlichkeit gegen Diejenigen, welche sich auf Grund der Vollmacht mit dem Agenten in Geschäfte einlassen; denn wenn die Vollmacht unrichtig verstanden wird, so sind sie der Gefahr ausgesetzt, den mit dem Agenten geschlossenen Contrakt durch den Machtgeber verworfen zu sehen.

6. Wenn Du einen Makler oder Auktionator engagirst, um Eigenthum zu verkaufen, welches mit Schulden belastet ist, so ist es rathsam mit demselben zu einer Verständigung darüber zu kommen, ob er seine Gebühren von dem ganzen oder von dem reinen Ertrage (Brutto- oder Netto-Ertrag) des Verkaufes berechnen soll. In Ermangelung eines Uebereinkommens wird er gesetzlich berechtigt sein, seine Gebühren von dem ganzen Betrage mit Einschluß der Schulden zu berechnen.

7. „Wenn Du beabsichtigst die Befugniß eines mit General-Vollmacht bekleideten Agenten zu widerrufen, durch dessen Handlungen Du vordem gebunden warst, so mußt Du die Zurücknahme eben so allgemein bekannt werden lassen, als es das Bestehen des Vollmachts-Verhälnisses war."

Anzeigen in Zeitungen sind das gebräuchliche Mittel, den Widerruf einer Agentur zu veröffentlichen, indeß gemeinhin wird die Usance bestimmen, ob ein Prinzipal damit allen Erfordernissen genügt habe, um den Widerruf allgemein bekannt zu machen oder nicht. Eigentlich kann ein Agent einen Stellvertreter für sich nicht bestellen, dessen Handlungen für den Prinzipal bindend wären. Indeß kann dies „Recht der Substitution" ausdrücklich ertheilt werden, wie dies gebräuchlich ist bei den gedruckten Formularen zu Vollmachten für Sachwalter; oder es kann angenommen werden, wie z. B., wenn ein Prinzipal einen Agenten bestellt, um ein Geschäft zu besorgen, welches augenscheinlich und seiner eigenthümlichen Natur nach der Agent nicht anders ausführen kann, als durch einen Stellvertreter, oder wenn ein bekannter herkömmlicher Gebrauch der Stellvertretung besteht. In solchen Fällen wird der Substitut verantwortlicher Agent des ursprünglichen Machtgebers und kann durch seine Handlungen den Letzteren verbinden und ihn für seine Bemühungen in Anspruch nehmen.

Indem wir von den Pflichten der Prinzipale zu denen der Agenten übergehen, kommen wir zuerst zu der Hauptregel, welche den Gesetzen über Agentschaft durchweg zu Grunde liegt — Befolgung der erhaltenen Instructionen. Hieraus ergiebt sich:

1. „Wenn Dir nicht Vollmacht ertheilt ist, nach bestem Ermessen zu handeln, so befolge streng die empfangenen Vorschriften, mag daraus für deinen Machtgeber folgen was da wolle." Wenn der Auftrag dahin lautet, Waaren „nach Empfang" zu verkaufen, so muß der Commissionär bei erster Gelegenheit verkaufen, und berechtigen

gebräuchlichen Maaßregeln anwenden sollte, um einen Auftrag zweckmäßig auszuführen, auch ohne ausdrückliche desfallsige Vorschriften. Wird ein Agent beauftragt, einen Wechsel zu verkaufen, so kann er, außer wenn ihm dies ausdrücklich untersagt worden ist, denselben im Namen seines Machtgebers indossiren, wenn ein Indossement erforderlich ist, um das Recht seines Prinzipals zu übertragen. Ein Dienstbote, welcher bevollmächtigt ist, ein Pferd zu verkaufen, kann für dasselbe Gewähr leisten, wenn ihm dies nicht verboten ist, und der Käufer, welcher auf der Gewährleistung besteht, hat nicht nöthig, nachzuweisen, daß der Dienstbote dazu besonders ermächtigt gewesen sei.

4. Tritt jederzeit in Deiner Eigenschaft als Agent auf." Geschieht dies nicht, so hat eine Person, welche sich mit dem Agenten einläßt, das Recht, sich an ihn selbst als contrahirenden Theil zu halten; sie hat aber auch gleichzeitig das Recht, bei Ermittelung des Prinzipals, diesen direkt in Anspruch zu nehmen. In solchen Fällen ist der Agent eben so gut wie der Prinzipal, verantwortlich.

5. Unterzeichnest Du als Agent Verpflichtungen, so mußt Du vermeiden, solche Ausdrücke zu gebrauchen, welche einen persönlichen Anspruch gegen Dich begründen könnten." Der bloße Gebrauch des Wortes „Agent" bei Vollziehung schriftlicher Verträge befreit nicht von persönlicher Verbindlichkeit, wenn nicht der Name des Machtgebers in dem Schriftsatze angegeben ist. Ein Mann, welcher, obgleich er sich als Agent oder Consignee eines Schiffes bezeichnete, einen Contract im eigenen Namen abschloß, „welcher besagte, daß die genannten Parteien da- und darin übereingekommen seien u. s. w.," wurde auf Grund dieses Contractes persönlich verbindlich befunden. Ein Makler ferner besorgte einen Käufer für Waaren, und zog für den dem Prinzipal zukommenden Betrag einen Wechsel, der zwar acceptirt aber nicht bezahlt wurde, und wurde als Aussteller des Wechsels beim Ausfall des Acceptanten verantwortlich befunden. Ein Agent, welcher fremde Wechsel für seinen Prinzipal kauft, und dieselben an diesen ohne weiteren Zusatz indossirt, ist auf Grund seines Indossements dem Prinzipal verantwortlich, wie gering auch die Commission sein möge, welche er für den Ankauf erhielt.

Ein Agent sollte immer in seiner Unterschrift sowohl seinen eigenen Namen, wie denjenigen seines Machtgebers, ausdrücken. Die rathsamste Form bei Vollziehung von Urkunden und Verträgen ist diese: „A. B. (Prinzipal) durch seinen Agenten C. D." Diese Form ist zuverlässig und in allen Fällen gut. Andere Formen wie „C. D. für A. B." sind gut in einigen Fällen, während sie in andern von persönlicher Verbindlichkeit zu befreien nicht wirksam sind. Ein Agent sollte sich wohl vorsehen und alle besiegelten Vereinbarungen im Namen seines Prinzipals abschließen.

6. Benutze nie das Kapital oder den Credit Deines Prinzipals für Dich; denn wenn die Unternehmung zum

2. „In Ermangelung besonderer Vorschriften befolge das herkömmliche Verfahren in Ausführung des Geschäftes, mit welchem Du beauftragt bist; oder mit andern Worten: folge der Geschäfts-Usance.“ Das Gesetz verpflichtet einen Agenten, welcher für seine Dienste bezahlt wird, alle gewöhnlich gebrauchten Vorsichtsmaaßregeln für die Sicherheit und Verbesserung der seiner Obhut anvertrauten Güter zu ergreifen, ohne daß es dazu ausdrücklicher Anleitung Seitens des Machtgebers bedarf; und durch die Thatsache, daß er eine Dienstleistung über sich nimmt, giebt er stillschweigend die Versicherung ab, daß er solche ausreichende Kenntniß und Geschicklichkeit besitzt, wie in gewöhnlichen Fällen zur Erreichung des fraglichen Zweckes angemessen seyn würden. Wenn Waaren zum Verkauf überwiesen werden, und es wird durch die Instructionen kein Preis bestimmt, so sollte es das Bestreben des Agenten seyn, den besten Preis zu erlangen, den die Waare vernünftiger Weise werth ist; und zu diesem Ende muß er jenen Grad von Aufmerksamkeit und Umsicht anwenden, welcher von einem verständigen Manne in Verwaltung seiner eigenen Angelegenheiten erwartet werden kann. Rücksichtlich der Sicherheit überwiesener Güter gilt es als Regel, daß der Agent soviel Sorgfalt anwenden muß, wie ein Mann von mittelmäßiger Klugheit gebrauchen würde, um seine eigenen Güter aufzubewahren; und bei eintretendem Verlust wird man zu fragen haben: „Hast Du das gethan, was unter den vorliegenden Verhältnissen klug und durch den Geschäftsgebrauch gut geheißen war?“ Ein Commissionär ist nicht verantwortlich in Fällen von Raub, Feuer oder irgend andern zufälligen Schadens, welcher ohne seine Schuld entsteht; wenn er sich aber grober Fahrlässigkeit oder ungehörigen Verzuges schuldig gemacht hat, entweder bei Fortschaffung der Güter oder sonstwie, so kann ihm selbstverständlich der Zufall nicht zur Entschuldigung gereichen.

Ein Agent, welcher bei Geldsendungen oder Remissen von seiner Instruction abweicht, muß für die Gefahr aufkommen. Sind keine Vorschriften dieserhalb gemacht, so muß er durch einen sichern Bankier die Sendung vermitteln, oder, wenn ein anderes Herkommen üblich ist, muß er dieses befolgen.

3. „Wenn die Sprache deines Prinzipals dunkel, zweideutig oder widersprechend ist, so mußt Du sie wörtlich auslegen, das heißt: Du mußt nicht eine weitere Bedeutung darin suchen wollen, als die klaren Worte enthalten.“ Durch wörtliche Auslegung in solchen Fällen wird man nicht zur Ueberschreitung der Vollmacht verleitet und irrt man, so ist man gegen Nachtheil gesichert. Dies ist jedoch nicht so zu verstehen, als ob man nicht alle nothwendigen und

obschon er Vorschuß darauf geleistet oder Verbindlichkeiten übernommen hat, wenn der Auftraggeber bereit ist und sich erbietet, dergleichen Vorschüsse zu bezahlen und für Verbindlichkeiten Deckung zu geben.

Wenn ein Agent, welcher mit Einziehung einer Schuld beauftragt ist, von dem Schuldner eine an ihn selbst zahlbare Note annimmt, so ist er dem Prinzipal in derselben Weise verantwortlich, als ob er das baare Geld empfangen hätte; und wenn ein mit einem Verkauf beauftragter Agent, der nach Geschäftsgebrauch für den Preis eine Note in seinem eigenen Namen annehmen kann, zu dem Preise eine Summe hinzufügt, die ihm selbst persönlich geschuldet wird (d. h. von dem Käufer) so macht er dadurch die ganze Schuldverbindlichkeit zu seiner eigenen.

9. „Erhalte Deinen Prinzipal fortwährend in vollständiger Kenntniß von dem Stande des Dir anvertrauten Geschäftes." Ein Agent, welcher einen Verkaufsvertrag abgeschlossen hat, sollte seinem Prinzipal unverzüglich Nachricht davon geben, denn es steht fest, daß, wenn der Agent verfehlt, solche Mittheilung zu machen, und der Käufer wird zahlungsunfähig, jener seinem Prinzipal verantwortlich ist. Die Pflicht, in Correspondenz zu bleiben, wird dem Gesetze nach als Theil der billigen, dem Prinzipal schuldigen Aufmerksamkeit angesehen, und durch Vernachlässigung derselben wird der Agent für die Folgen dann verantwortlich; aber abgesehen von der gesetzlichen Gefahr, ist es auch eine Pflicht, deren Erfüllung der Agent sich selbst als Geschäftsmann schuldig ist. Eine Vernachlässigung des geschäftlichen Briefwechsels muß entweder als ein auf der Hand liegender Beweis von Unfähigkeit, oder als absichtliche Beleidigung gedeutet werden.

Wenn ein Faktor oder Makler Wechsel auf seinen Vollmachtgeber zieht, so sollte eine schriftliche Benachrichtigung (Avisbrief) der Tratte beigefügt oder ihr vorangeschickt werden; und wenn Wechsel in seine Hände gegeben werden, um dieselben acceptiren zu lassen oder weiter zu begeben, so ist es seine Pflicht, alle solche Mittheilungen zu machen, als nöthig sind, um die Rechte seines Prinzipals zu sichern. Es ist gleichfalls Pflicht des Agenten, seinem Auftraggeber von Zeit zu Zeit eine klare und einfache Zusammenstellung seiner Einnahmen und Ausgaben für Rechnung der Agentur, sowie alles Zuwachses und Gewinnes vorzulegen, den er an dem Eigenthum oder Gelde seines Prinzipals, welches er in Händen hat, erzielt hat. In dieser Abrechnung steht ihm zu, seinen Prinzipal mit allen Zahlungen, Vorschüssen und Ausgaben zu belasten, die er in dem regelmäßigen Verlaufe der Geschäfte gemacht hat. Die Regel rücksichtlich der Vorschüsse ist folgendermaßen festgestellt: Wenn es für einen Agenten in dem regelmäßigen Laufe seiner Geschäfte nothwendig wird, Vorschüsse zu machen, so muß angenommen werden, daß der Prinzipal, der ihn zu dem Geschäfte, worin sie nothwendig sind, bevollmächtigte, von ihm verlangt habe, sie zu leisten, und ist er vorbegen verbunden, sie ihm zu erstatten. Die gewöhnlichsten Auslagen dieser Art, welche ein Commissionär zu machen berechtigt ist, sind diejenigen für Prämien, Lagergelder, Zölle, allgemeine Havarie, Bergegeld, Transportkosten und Reisegelder. Ihm ist gleichfalls gestattet alle Zahlungen in Rechnung zu stellen, welche für die nothwendige Aufbewahrung der seiner Obhut anvertrauten Güter gemacht wurden; mit einem Worte, alle Ausgaben, zu denen er

Verlust ausschlägt, so wirst Du den Verlust tragen müssen, und erweist sie sich vortheilhaft, so kannst Du den Gewinn einhüßen." Ein Prinzipal kann dergleichen Geschäften nach Belieben seine Anerkennung versagen, oder den Gewinn von denselben in Anspruch nehmen. Das Gesetz erklärt ferner, daß, wenn ein Agent sich beikommen läßt, die Güter, welche er zum Verkauf für den Prinzipal hat, für eigne Rechnung zu kaufen, ohne daß Letzterer, nachdem er vollständig in Kenntniß gesetzt worden, seine ausdrückliche Einwilligung erklärt hat, der Prinzipal nach seiner Wahl, ihn entweder als Käufer bei dem Vertrage halten, oder die Anerkennung des Verkaufs verweigern und jeden höheren Preis oder Werth fordern kann, welchen die Güter zu derselben Zeit eingebracht haben würden.

7. „Lege das Eigenthum Deines Prinzipals in keiner Weise an, welche nicht durch die Stipulationen Deiner Vollmacht gutgeheißen wird, wie wohlbegründet die Aussicht auf Gewinn auch seyn möge." Wenn z. B. ein Agent das Geld seines Prinzipals ohne Auftrag ausleiht, wenn auch zum Vortheil desselben, so hat er keinen Anspruch auf Gutschrift dafür, wenn nicht der Prinzipal durch Annahme von Zinsen oder ein anderes Zeichen der Billigung, dergleichen Verfügung über sein Geld gut heißt.

8. „Führe eine klare Rechnung über Deine Agenturgeschäfte, und hüte Dich wohl, das Eigenthum Deines Prinzipals mit Deinem eigenen zu vermischen; denn, wenn beide nicht von einander unterschieden werden können, so kann das Ganze das Eigenthum Deines Prinzipals werden, zur Strafe Deiner Fahrlässigkeit." — Paley, in seinem Werke über Agentur, theilt folgenden Fall mit: „Ein Agent hatte Jahre lang verabsäumt, Rechnung zu legen, und hatte einen Theil von dem Gelde seines Prinzipals hinter sich behalten; es wurde darauf ein Arrestbefehl bewilligt, um die Uebertragung der Gesammtheit eines gewissen Capitals zu hintertreiben, von welchem ermittelt war, daß er es in seinem eigenen Namen angelegt hatte, bis er auf seinen Eid erklärt haben würde, wieviel davon mit dem Gelde seines Prinzipals gekauft worden war. Und man wird als eine ausgemachte Regel der Billigkeit von vielen Autoritäten den Grundsatz aufgestellt finden, daß, wenn ein Agent, dessen Schuldigkeit es ist, das Eigenthum seines Auftraggebers abgesondert zu halten, dasselbe mit seinem eigenen vermischt, ihm die Pflicht obliegt, beide von einander zu scheiden, und wenn er nicht bestimmen kann, was ihm gehört, so wird das Ganze als dem Prinzipal gehörig betrachtet." *)

*) Diese Regel ist anwendbar auf alle Fälle, wo Jemand seine Güter mit denen eines Andern vermischt. Wenn Einer sein Korn oder sein Mehl mit demjenigen eines Andern ohne dessen Einwilligung vermischt, „so daß der Antheil, welcher einem Jeden gehört, nicht unterschieden werden kann", so giebt das Allgemeine Recht das ganze Eigenthum Demjenigen, gegen dessen ursprüngliches Eigenthum eine Beeinträchtigung Statt gefunden hat.

den Knüpfen durch ihn Unterhandlungen wegen der Reise an, so ist er zu seiner Provision berechtigt, wenn ein Frachtvertrag für diese Reise zwischen ihnen zu Stande kommt, auch wenn sie zur Abfassung des Frachtvertrags einen andern Makler gebrauchen oder ihn selbst entwerfen sollten. Das Herkommen geht weiter und bestimmt: daß, wenn ein Makler, welcher von beiden Theilen beauftragt war und als Agent Beider handelte, dem Kaufmann mittheilt, was der Schiffseigner fordert und dem Schiffseigner mittheilt, was der Kaufmann geben will, und er benennt das Schiff und die Kontrahenten, so daß dadurch das Geschäft kennbar gemacht wird, und es kommt schließlich ein Frachtvertrag zu Stande, so ist der Makler zu seiner Provision berechtigt; wenn er aber die Namen nicht nennt, so daß das Geschäft nicht erkennbar gemacht wird, so hat er keinen Anspruch auf Provision, sondern Derjenige, welcher nachher die Partheien mit einander bekannt macht."

11. Commissionäre sollten stets dem Auftrage, Versicherung zu nehmen, nachkommen; und in Ermangelung ausdrücklicher Ordre sind sie verbunden, Versicherung zu machen, wenn die Usance ihres Geschäftszweiges oder die Beziehungen zwischen ihnen und ihren Prinzipalen vernünftiger Weise auf eine Verpflichtung zur Versicherung hinweisen. Beim Abschluß des Versicherungsvertrags ist es ihre Pflicht, darauf zu sehen, daß die Police alle gewöhnlichen Gefahren und Zufälle in sich begreift, daß die Versicherer in gutem Credit stehen, und endlich falsche Angaben oder Verheimlichung wesentlicher Thatsachen zu vermeiden, wodurch die Police ungültig werden könnte. Die Strafe für Verabsäumung der Versicherung in Fällen, wo der Agent dazu verpflichtet war, besteht darin, daß er selbst als Versicherer im Falle eines Verlustes dafür aufkommen muß; und wenn er Versicherung gemacht hat, der Gewinn davon aber durch seine gröblichen Mißgriffe verloren geht, so ist er für den erlittenen Schaden verantwortlich.

Ein Agent, welcher verbunden oder angewiesen war, Versicherung zu nehmen dieselbe zu bewirken jedoch außer Stande war, sollte seinen Prinzipal hievon ohne Verzug benachrichtigen, denn sonst kann dieser einem Verluste ausgesetzt werden, welchem er hätte vorbeugen können, indem er dafür sorgte, daß anderweitige Versicherung gemacht wurde.

12. Ein Commissionär hat ein Pfandrecht (lien) auf die Güter seines Prinzipals, die sich in seinem Gewahrsam befinden, und zwar nicht blos für die Forderungen, welche für ihn mit Beziehung auf dieselben entstehen, sondern auch ein allgemeines Pfandrecht für den Saldo seiner ganzen Abrechnung, welcher im Laufe des Geschäfts zwischen ihm und dem Prinzipal erwächst, und dies Pfandrecht erstreckt sich auf alle Güter seines Prinzipals, welche er in der Eigenschaft als dessen Agent in Händen hat. Man beachte jedoch, daß dies Pfandrecht sich blos auf solche Forderungen erstreckt, welche aus seiner Wirksamkeit als Agent entspringen, und kann er nicht etwa die Noten seines Prinzipals aufkaufen und durch das Pfandrecht sicher stellen. Es muß gleichfalls beachtet werden, daß zur Begründung und Fort-

setzung eines Pfandrechts Besitz des Pfandes erforderlich ist, und daß, wenn Jemand freiwillig den Besitz aufgiebt, auf welchen er sein Pfandrecht geltend gemacht hat, sein Pfandrecht dadurch aufgehoben wird. Ein Agent kann indessen den wirklichen Besitz einer Sache aufgeben und doch sein Pfandrecht auf dieselbe durch spezielle Notiz oder Uebereinkommen sichern. Auch an dem Erlöse für Waaren, die er als Agent verkauft hat, steht ihm ein Pfandrecht zu, selbst wenn er den Besitz der Waaren aufgegeben hat, und kann er wider den Willen seines Prinzipals die Zahlung von dem Käufer für sich eintreiben.

13. *Wenn Deine Vollmacht widerruflich ist, so handle von da ab, daß Du von dem Widerruf Kenntniß erhalten, nicht weiter als Agent.* Wenn eine Vollmacht als eine Vergütigung gegeben wird, oder sie ist mit einem Anrechte verbunden, oder bildet einen Theil einer Sicherheit, so kann sie von dem Prinzipal nicht widerrufen werden, außer wenn ausdrücklich festgesetzt ist, daß sie widerruflich seyn soll. In allen anderen Fällen aber kann der Prinzipal die seinem Agenten ertheilte freiwillige Vollmacht nach Gutdünken widerrufen. Es wird angenommen, daß sogar die Vollmacht eines auf bestimmte Zeit bestellten Agenten durch den Prinzipal vor Ablauf dieser Frist widerrufen werden kann, in diesem Falle jedoch setzt sich Letzterer einem Anspruche auf Schadenersatz aus, ausgenommen, wenn er genügende Gründe nachweist, z. B. Unehrlichkeit, Spiel, Trunkenheit oder absichtliche Nichtbefolgung von ertheilten Vorschriften. Ebenso kann ein Agent seine Agentur aufgeben; indeß macht er sich dadurch für allen Verlust und Schaden verantwortlich, welcher durch seinen Rücktritt dem Prinzipal erwächst, ausgenommen, wenn die Geschäftsführung eine rein freiwillige und unentgeldliche war.

Eine Agentur kann durch Einwirkung des Gesetzes aufgehoben werden, und diese mag entweder durch Ablauf der Frist herbeigeführt werden, auf welche dieselbe beschränkt war, z. B. wenn sie auf ein Jahr bestellt war und das Jahr abläuft, oder sie kann durch Veränderung der Lage und persönlichen Verhältnisse auf Seiten eines der Kontrahenten herbeigeführt werden, welche die Unfähigkeit, gültig zu verhandeln, in sich schließt; wie wenn ein unverheirathetes Frauenzimmer auf Vollmacht als Sachwalterin handelt und dann sich verheirathet oder geisteskrank wird; oder durch den Vermögensverfall auf Seiten des Prinzipals, oder durch Tod eines von Beiden, oder durch Wegfall des Hauptzweckes der Agentur, oder durch vollständige Beendigung des zu besorgenden Geschäfts. Es giebt nur *eine* Ausnahme von der Regel, daß Wahnsinn oder Tod des Prinzipals die Vollmacht einer Agentur aufhebt, und das ist, *wo die Gewalt oder Vollmacht mit einem Anrecht an der Sache verbunden ist, die dem Agenten übertragen wurde.* Eine Vollmacht zum Verkauf von Schiffen, Aktien oder Waaren im Namen des Prinzipals hört daher mit dessen Tode auf, und daher kommt es, daß diese Art von Sicherheit, welche so häufig für Vorschüsse oder Darlehen an Geld gegeben wird, eine mangelhafte ist, und beim Tode dessen, der dieselbe ausgestellt

hat, völlig werthlos werden kann. Der Gläubiger in solchen Fällen muß für den Fall, daß der Schuldner in Zahlungsunfähigkeit stirbt, mit den übrigen Gläubigern gleichen Strang ziehen, ungeachtet seines geglaubten speziellen Pfandrechts.

Der Widerruf einer Agentur, wenn er durch den Prinzipal ausgesprochen wird, tritt in Wirksamkeit rücksichtlich des Agenten von der Zeit ab, wo er demselben bekannt geworden, und rücksichtlich dritter Personen, wenn er diesen bekannt geworden, und nicht früher. Wenn daher ein Clerk oder Agent, welcher beauftragt war, für den Prinzipal zu unterzeichnen, Wechsel zu indossiren oder zu acceptiren, von dem Prinzipal entlassen wird und die Entlassung war Leuten, die mit ihm zu thun hatten, nicht bekannt geworden, so können die von ihm später unterschriebenen, acceptirten oder indossirten Wechsel seinen Prinzipal binden.

Für dritte Personen, welche mit Agenten Geschäfte machen, giebt das Gesetz ebenfalls einige Vorsichtsregeln.

1. Wenn Du mit einem Agenten ein Geschäft machst, so fordere immer genügenden Beweis seiner Vollmacht, für seinen Machtgeber zu handeln. Diese Vorsicht ist vorzüglich nothwendig bei Geschäften mit einem Agenten, welcher für einen besondern Zweck bestellt ist; denn wenn seiner Vollmacht irgend eine Umschreibung oder Bedingung hinzugefügt ist, so muß man diese wohl beachten. A. beauftragte den B., in seinem Namen einen Schuldschein von $250, zahlbar in sechs Monaten, zu zeichnen, und da er einen solchen zahlbar in sechszig Tagen zeichnete, so ward angenommen, daß A. außer Verbindlichkeit war, da die Specialvollmacht nicht genau befolgt worden war. Ein Agent, welcher seine Vollmacht überschreitet, bindet sich selbst, aber nicht seinen Prinzipal.

Wenn man im Begriff ist, von einem Fuhrmann oder Kaimeister Waaren zu kaufen, so sollte der Käufer sich stets bemühen, die Ueberzeugung zu erlangen, daß Ersterer Auftrag hatte, zu verkaufen. Da ein Fuhrmann oder Kaimeister den Gewahrsam nur für einen bestimmten Zweck hat, so wird das Eigenthumsrecht durch einen solchen Verkauf nicht geändert, wenn derselbe unrechtlich war, und der Eigenthümer kann die Waaren selbst von Jemand, der sie in gutem Glauben kaufte und sie bezahlt hat, zurückfordern.

Wenn man einen Wechsel oder eine Note kauft oder annimmt, die "per procura" (durch Stellvertretung, per procuration) gezogen oder acceptirt sind, so verlange man Vorzeigung der Vollmacht, Wechsel zu ziehen oder zu acceptiren. Eine Unterlassungssünde dieser Art brachte die Bankiers Atwood & Co. zu London in großen Verlust.

2. Geschäftsleute, welche mit Maklern handeln, als ob sie Kaufleute wären, sollten stets sich über deren wirkliche Vollmacht, den Prinzipal zu binden, Auskunft geben lassen. „Es würde gut seyn," sagt Lord Ellenborough, „wenn Geschäftsleute, die mit Maklern handeln, als ob sie Kaufleute wären, sich selbst sicher stellen

wollten durch Ermittelung, ob sie auf Unterstützung rechnen können, wenn sie mit jenen in solcher Eigenschaft Geschäfte machen; dadurch würde viel Gefahr und Streit vermieden werden."

3. Gieb nie Vorschuß auf ein Connoissement, ohne den Avisbrief einzusehen, welcher jenes begleitete. Es ist ein feststehender gesetzlicher Grundsatz, daß ein Agent für seine eigenen Schulden Waaren seines Machtgebers nicht verpfänden kann; und die beste Auskunft, welche man darüber erhalten kann, ob man mit einem Agenten oder Selbstkäufer handle, ist der Avisbrief, welcher den Ladeschein begleitet. Das Gesetz über diesen Gegenstand ist vom Richter Story in folgender Weise erläutert worden: „Agenten haben keine Befugniß, die Waaren ihrer Machtgeber auszutauschen oder zu verpfänden für Vorschüsse, welche sie für eigene Rechnung empfangen, oder für Schulden, welche sie selbst gemacht haben; jedoch können sie solche Waaren für Vorschüsse, welche rechtmäßiger Weise für Rechnung ihrer Prinzipale gemacht worden, verpfänden, sowie für Vorschüsse, welche ihnen selbst gemacht sind, so weit sich ihr eigenes Pfandrecht auf die Waaren erstreckt. So können Agenten die Waaren ihres Machtgebers für die Bezahlung von Zöllen und andern dafür zu zahlenden Gefällen verpfänden, und auch für alle anderen Forderungen und Zwecke, welche durch die Usance zugelassen werden." *).

4. Wenn Geld auf eine schriftliche Sicherheit fällig ist, so zahle weder Kapital noch Zinsen an einen Agenten, wenn er sich nicht im Besitz der Sicherheiten oder einer besondern Anweisung zur Einziehung desselben befindet. Denn wenngleich das Geld durch Vermittelung eines Agenten vorgeschossen seyn mag, so würde doch eine Zahlung an denselben den Schuldner nicht befreien, wenn die Sicherheiten nicht in den Händen des Agenten befindlich sind.

An einen Agenten kann im Laufe des Geschäfts mit Sicherheit Zahlung geleistet werden, wenn nicht der Machtgeber eine gegentheilige Mittheilung gemacht hat; an einen Makler dagegen kann im Allgemeinen mit Sicherheit nicht gezahlt werden, wenn sein Auftraggeber bekannt ist.

In genauem Zusammenhange mit dem Gegenstande der Agentur steht derjenige des Depositums (Bailment) oder Uebergabe von Gütern von einer Person an eine andere zu einem bestimmten Zwecke, mit der Bedingung der Rückgabe, wenn die Absicht der Aufbewahrung erreicht ist. Die leitenden Grundsätze hiebei sind hauptsächlich diese: Wenn man Güter einem Andern zur Verwahrung giebt, damit er sie in seinem Besitz halte und ohne Entschädigung zurückgebe, oder wenn man einen Andern bestellt, um rücksichtlich der Güter irgend eine Handlung

*) In Pennsylvanien gestattet ein kürzlich angenommenes Gesetz den Verkaufsagenten ein bona fide Pfandrecht an den ihnen überwiesenen Waaren zu bestellen in allen Fällen, wo der Pfandnehmer nicht bestimmte Rath hat, daß jene nicht die Eigenthümer von solchen Waaren sind.

ohne Vergütigung vorzunehmen, so trägt man selbst die Gefahr und Jener ist nur für grobes Versehen oder für Bruch des Vertrauens verantwortlich. Wenn man dagegen Jemand eine Sache auf eine gewisse Zeit zum Gebrauch ohne Bezahlung dafür leiht, so gilt eine andere Regel und Jener ist für allen Schaden verantwortlich, ausgenommen die Abnutzung durch einen vernünftigen Gebrauch des geliehenen Guts, sowie für allen Verlust, ausgenommen durch unvermeidlichen Zufall, welcher nicht vorhergesehen oder abgewendet werden konnte. Wenn er jedoch das geliehene Gut über die bestimmte Zeit hinaus hinter sich behalten hat, so ist er selbst für unvermeidlichen Zufall verantwortlich, der einen Verlust herbeiführt. Wenn man einem Andern einen Gegenstand vermiethet, so ist er nur für ein gewöhnliches Versehen verantwortlich und im Falle des Verlustes muß man den Mangel gehöriger Sorgfalt auf Seiten des Gegners beweisen. Wenn er aber die Sache zu einem andern Gebrauche angewandt hat, oder er hat sie für eine längere Zeit hinter sich behalten, als wofür sie gemiethet war, oder wenn er im Falle der Beschädigung sich weigert, auseinander zu setzen, wie die Beschädigung veranlaßt worden, so liegt ihm der Beweis ob, daß seinerseits eine Fahrlässigkeit nicht vorliegt. Wenn man eine bestimmte Person engagirt, um Waaren von einem Orte nach einem andern zu bringen, so ist sie blos für gewöhnliches Versehen verantwortlich, selbst wenn sie für ihre Mühewaltung bezahlt wurde. Wenn er aber ein Geschäft daraus macht, alle Waaren oder alle Güter von einer besonderen Gattung fortzuschaffen, so tritt er in die Kathegorie eines Güterbeförderers (common carrier) und es ist eine allgemeine Rechtsregel, daß diese alle Verluste tragen müssen, welche nicht durch unvermeidliche Ereignisse oder durch die Landesfeinde veranlaßt sind. Diese ihre allgemeine Verantwortlichkeit kann durch besonderes Uebereinkommen mit ihren Kunden beschränkt werden; aber weder eine gemachte Mittheilung noch Vereinbarung befreit sie von der Verbindlichkeit für Beschädigungen, die durch wirkliche Fahrlässigkeit veranlaßt sind.

Schließlich, bei der Niederlegung von verkäuflichen Werthpapieren bei Privatbankiers oder in Banken Behufs der Einziehung, ist es klug, sie vollständig zu indossiren, nämlich "Pay to my credit," denn ein offengelassenes Indossement (indorsement in blank) auf Noten oder Wechseln im Besitz eines Bankiers ist von vornherein ein Beweis, daß dieselben discontirt worden sind, und sollte er falliren, so würden sie an die Kuratoren als Theil der Masse übergehen. Wenn jedoch dieselben als „kurz" (short) in das Bankabrechnungsbuch eingetragen sind, wie es herkömmliche Gewohnheit ist, so wird dadurch diese Voraussetzung entkräftet.

Wir haben hiemit die Punkte zusammengestellt, deren Beachtung uns als wichtig entgegentritt bei den verschiedenen Verhältnissen, welche aus der Beziehung zwischen Prinzipal und Agent erwachsen. In wie vielen Fällen deren Nichtbeachtung ungestraft hingehen mag, ist nicht unsere Sache zu bestimmen. Unsere Vorgänger haben

an diesem Punkte viel umher experimentirt, wie die Rechtsbücher ergeben, oft zu ihrem großen Schaden, aber zum augenscheinlichen Vortheil für uns, wenn wir uns ihrer Erfahrung bedienen wollen. Aber weder die frühere noch die gegenwärtige Generation, weder gesetzgeberische Weisheit noch juristischer Scharfsinn haben bisher gegen jene zahllosen Fälle schützen können, wo „Betrug sein Netz im Geheimen webt oder sein Haupt auf der Flucht in entfernte Lande birgt." Um Gefahren dieser Art zu verringern, müssen wir streben, das Gewissen zu erleuchten und das Herz zu reinigen durch die Verbreitung von mehr stichhaltigen Grundsätzen als jenen des Gemeinen Rechts — nämlich den Grundsätzen der Ehre, der Treue und strengen Pflichterfüllung. Hier wird es klar, daß Kaufleute, als solche, ein direktes und persönliches Interesse haben an Allem, was dazu beiträgt, Unklarheit zu vermindern, Bildung zu verbreiten und die Herrschaft der Tugend auszudehnen.

Drittes Kapitel.

Compagnie-Geschäfte.

Was bei der Schließung von Gesellschaftsverträgen, sowie bei dem Betriebe und der Auflösung von Compagnie-Geschäften zu berücksichtigen ist.

Ein Mann, dessen Treue in Besorgung fremder Geschäfte das Vertrauen Derjenigen gewonnen hat, welche Gelegenheit hatten, seine Handlungsweise zu beobachten, betritt gewöhnlich die zweite Stufe seiner geschäftlichen Laufbahn, indem er mit Jemand, der seiner Thätigkeit oder Geschäftskenntniß bedarf, in Verbindung tritt oder sein Kapital mit demjenigen Anderer auf gemeinschaftlichen Gewinn vereinigt. Diese Vergesellschaftung und Vereinigung ist gewöhnlich ein Compagnie-Geschäft (Partnership). Obgleich dies Verhältniß sehr viel von der Natur und dem Charakter der Agentur an sich hat, insofern Jeder von den Compagnons ein Generalbevollmächtigter der Anderen im Umfange des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes ist, so ist es doch durch seine eigenthümlichen Regeln und Grundsätze umgrenzt. Mit der Annahme neuer Rechte und neuer Befugnisse legt das Gesetz einem Geschäftstheilhaber neue und besondere Verpflichtungen auf.

Gesellschaftsvertrag (Compagniegeschäft, Theilhaberschaft, Handelsgesellschaft oder Societät — Partnership) ist ein freiwilliger Vertrag zwischen zwei oder mehreren Personen, ihr Geld, Eigenthum, Kenntnisse, ganz oder theilweise, in gesetzlich erlaubten Geschäften anzulegen und den Gewinn und Verlust in bestimmten Verhältnissen zu theilen und zu tragen. Um einen Gesellschaftsvertrag oder ein Compagniegeschäft zu errichten,

muß daher der Contrakt auf Treu und Glauben und bestimmte Einwilligung der Contrahenten begründet seyn, der Zweck muß ein erlaubter seyn und es muß ein gemeinschaftliches Interesse an Erzielung von Vortheilen vorhanden seyn. Dies sind die wesentlichen Bestandtheile. Daher ist der Kontrakt völlig nichtig, wenn er auf Betrug oder Hintergehung entweder gegen einen der Contrahenten oder gegen dritte Personen begründet wird, oder wenn er zu unerlaubten oder unsittlichen Zwecken geschlossen wird, als zum verbotenen Spiel, oder u ungesetzlichen Versicherungsgeschäften und Wetten, oder zum Unterhalt eines übelberüchtigten Hauses. Und wenn der Vertrag ausschließlich und allein zum Vortheile des einen Compagnons gereicht, z. B. wenn bestimmt ist, daß einer von den Contrahenten allen Gewinn haben soll, so ist dies ein Nichtigkeitsgrund und der Contrakt begründet dann kein wirkliches Gesellschaftsverhältniß zwischen ihnen. Indeß ist es zur Errichtung eines Gesellschaftsvertrags keineswegs erforderlich, daß die Contrahenten Gewinn und Verlust zu gleichen Theilen unter sich zu theilen und zu tragen haben sollen. Es steht ihnen sogar völlig frei, festzusetzen, daß der Gewinn getheil werden soll, daß aber, wenn Gewinn nicht erzielt wird, der Verlust von einem oder mehreren Gesellschaftern ausschließlich getragen werden soll und die Andern von demselben frei seyn sollen.

Es ist ein großer Unterschied zwischen Gesellschaftsverhältniß dem Publikum gegenüber und Gesellschaftsverhältniß in den Beziehungen zwischen den einzelnen Theilhabern betrachtet; und es kann sehr wohl vorkommen, daß Jemand dritten Personen gegenüber wie ein Geschäftstheilhaber verbindlich werden kann, obgleich die getroffenen Verabredungen keineswegs ein Gesellschaftsverhältniß zwischen den Contrahenten selbst begründen. Ein schlagendes Beispiel von dieser Unterscheidung ist die allbekannte Thatsache, daß Jemand, der seinen Namen zu einem Compagniegeschäfte hergiebt oder leiht, obgleich er weder Geld noch Zeit zu demselben beiträgt, noch irgend einen Antheil an dem Gewinn bezieht, oder der es geschehen läßt, daß sein Name in der Firma beibehalten wird, nachdem er thatsächlich aus der Compagnie ausgeschieden ist, dritten Personen gegenüber die Verbindlichkeiten eines Geschäftstheilnehmers hat. Als allgemeine Auslegungsregel in dieser Art von Fällen ist angenommen, daß wo es offenbar gegen die Absichten und Zwecke der Contrahenten ist, einen Gesellschaftsvertrag zu errichten und wo ihre ganzen Handlungen offenbar auf eine andere Auslegung hinweisen oder ein oder das andere wesentliche Bedingniß eines Gesellschaftsverhältnisses ausschließen, ein solches weder zwischen ihnen selbst noch dem Publikum gegenüber begründet wird. Aber in Abwesenheit solcher klaren Auslegung oder maaßgebenden Umstände nimmt das Gesetz an, daß dritten Personen gegenüber ein Gesellschaftsvertrag vorliege. So kann sich Jemand einen Antheil am Gewinn ausbedingen, ohne sich als Compagnon verbindlich zu machen, wenn er klar nachweisen kann, daß es in seiner Eigenschaft als Agent und als eine bloße Entschädigung für seine Arbeit und Dienstleistungen geschehen sey; wo aber das Uebereins-

kommen entweder ausdrücklich oder selbstverständlich einräumt, daß die Contrahenten am Verlust sowohl wie am Gewinn betheiligt seyn sollen, da wird dieser Umstand gewöhnlich nach Gemeinem Recht als hinreichend betrachtet, dieselben dritten Personen gegenüber zu Compagnons zu machen, auf den Grund hin, daß es nicht füglich anzunehmen ist, daß der Antheil am Gewinn lediglich zur Vergütigung für geleistete Dienste bestimmt sey. Daher sind geheime oder stille Compagnons, wenn sie ermittelt werden, ganz ebenso verbunden, als ob ihre Namen in der Firma ausgedrückt gewesen wären. Und wenn auch die Contrahenten verabredet haben sollten, daß ein Gesellschaftsverhältniß unter ihnen nicht bestehen solle und sie blos am Gewinn und Verlust betheiligt seyn sollen oder nur am Gewinn allein, während der Verlust auf Einen allein fällt, so würden sie nichtsdestoweniger als Compagnons betrachtet werden und jeder Einzelne würde für alle Schulden und Contraktverbindlichkeiten in Anspruch genommen werden können, welche aus dem Handel oder Geschäfte erwachsen. Die Entscheidungen über diese Gesichtspunkte sind indessen voller äußerst scharfer Unterscheidungen, und Leute, welche zu erzielende Gewinne mit einander zu theilen wünschen, ohne dabei die Beziehung von Compagnons anzunehmen, sollten niemals einen dahin zielenden Vertrag schließen, ohne durch Vermittelung und mit den Rathschlägen eines fähigen Rechtsbeistandes. In der That, der Vorwurf, daß feine und spitzfindige Unterscheidungen im Ueberfluß vorhanden sind, ist leider nur zu wohl begründet gegen das ganze Kapitel von Compagniegeschäften. Indeß werden wir uns bestreben, blos diejenigen Sätze aufzustellen, welche vollständig anerkannt sind und welche den Zweifeln und Fragen der Mehrzahl von Denjenigen Genüge leisten werden, welche im Begriff stehen, in diese so bedeutsame Beziehung zu Andern zu treten.

I. Von der Errichtung eines Gesellschaftsvertrages.

Compagniegeschäfte werden in zwei Arten getheilt, in allgemeine und besondere (general partnerships und special partnerships.) Ein gewöhnlicher Geschäfts-Theilnehmer ist solidarisch verpflichtet für den ganzen Betrag der Compagnieschulden, ohne Rücksicht auf das Verhältniß seines Antheils oder auf die Natur der zwischen ihm und seinen Compagnons getroffenen Bestimmungen. Ein stiller Compagnon (special partner) dagegen, der seine Rechte und Verpflichtungen aus dem Vertrage ableitet, der in Uebereinstimmung mit dem hierauf bezüglichen Statutarrecht der Staaten geschlossen ist, in denen eine solche Geschäftstheilnahme gestattet ist, ist nur zum Betrage des Capitals verantwortlich, welches er bei dem Compagniegeschäfte anlegt.

1. Die erste Vorsichtsmaßregel, welche man bei Eingehung eines allgemeinen oder gewöhnlichen Gesellschaftsvertrages beobachten muß, besteht in der Sorgfalt bei Auswahl des Compagnons.

Bei Eingehung eines Compagnie-Geschäfts setzt Jeder Vertrauen in den Andern und bestellt denselben zu seinem General-Agenten bezüglich aller Angelegenheiten der Compagnie; daher wird jede Handlung des Einen, sobald sie nur anscheinend zum Zweck des Compagniegeschäfts unternommen ist, wie eine Handlung der Anderen betrachtet.

Ein Compagnon kann Effekten der Compagnie kaufen und verkaufen, Contrakte mit Bezug auf das Geschäft der Firma abschließen, Gelder auszahlen und in Empfang nehmen, Wechsel und Schuldverschreibungen ausstellen, indossiren und acceptiren, und die Handlung eines Compagnons, wenngleich er sie auf seine eigne Rechnung und im Gegensatz zu dem zwischen ihm und seinen Gesellschaftern getroffenen Privatabreden unternommen hat, werden für alle Compagnons verbindlich, wenn nicht Derjenige mit dem er zu thun hatte, von jenen besonderen Verabredungen Kenntniß hatte, und wenn die Handlung in einer Angelegenheit geschah, welche nach dem gebräuchlichen Verlaufe des Handels zu dem Geschäfte gehört, welches die Firma betreibt.

Die Darstellung einer Thatsache oder die Entstellung des Sachverhalts, welche ein Compagnon bei einem Geschäfte der Compagnie anwendet oder die Begehung eines Betrugs, selbst wenn die andern Theilhaber nicht die geringste Beziehung zu dem Betruge oder Kenntniß davon haben, macht die ganze Firma verantwortlich.

Bei allen Geschäften, welche Wechsel, Noten u. s. w. betreffen, bindet die Handlung eines Compagnons alle anderen, selbst wenn er seinen Namen als Einzelner zeichnet, vorausgesetzt daß aus dem Papiere selbst hervorgeht, daß es ein der Compagnierechnung angehöriges sei und daß es auf die gemeinschaftliche Rechnung Bezug hat. Wenn aber ein Geschäftstheilnehmer einen Wechsel oder Schuldschein auf seinen Namen allein ausstellt, und nicht ersichtlich ist, daß es für Compagnierechnung gehe, so ist die Compagnie durch eine solche Namensunterschrift nicht verbunden, auch nicht, wenn sie wirklich zu Gunsten der Compagnie gegeben ist.*) Und wenn man von Einem der Compagnons ohne Wissen und Willen der anderen, eine Sicherheit der Compagnie für eine Schuld nimmt, von welcher der Gläubiger wußte, daß sie zur Zeit eine bloße Privatschuld des einzelnen Compagnons war, so würde dies eine betrügliche Handlung sein und offenbar nichtig in Beziehung auf die Compagnie. Die Compagnie ist nicht verantwortlich, wenn der Gläubiger aus dem Hauptgegenstande des Contrakts oder dem gewöhnlichen Geschäftsver-

*) Wenn indessen ein Geschäftstheilhaber den Wechsel auf die Firma in seinem eigenen Namen für Rechnung der Compagnie zieht, so hat man bei rechtlichen Entscheidungen dafür gehalten, daß die Handlung des Ziehens selbst so viel bedeute, wie das Accept des Wechsels durch den Traſſanten zu Gunsten der Firma, und daß dies die Wirkung eines von der Firma acceptirten Wechsels habe. Selbst wenn das Papier in einem Falle ausgestellt ist, welcher seiner Natur nach nicht im Geschäft der Compagnie war, so bindet es doch die Firma, wenn es in deren Namen geschah und Beweis beigebracht wird, daß es unter ausdrücklicher oder stillschweigender Genehmigung derselben geschah

kehr der Compagnie sich nothwendig die Kenntniß jenes Umstandes hätte ableiten müssen.

Wenn indeß ein Compagnon den Wechsel u. s. w. einer Firma für seine Privatrechnung fortgibt, und solches Papier, welches innerhalb des allgemeinen Bereiches der Vollmacht der Firma ausgegeben ist, gelangt in die Hände eines bona fide Besitzers, d. h. eines solchen, welcher weder durch Sachverhalt noch durch Schlußfolgerung Kenntniß von der eigentlichen Bedeutung des Geschäfts haben kann; oder wenn ein Compagnon für seine Privatrechnung einen Artikel kauft in welchem die Firma Geschäfte zu machen pflegt, oder welcher in unmittelbarer Beziehung zu dem Geschäfte der Compagnie steht, so greift eine andere Regel Platz, welche die Kenntniß des Geschäfts als Privatgeschäft und nicht als Geschäft der Compagnie verlangt, um dem Kläger den rechten Weg zur Anbringung seines Anspruchs an die Hand zu geben.

Ein Compagnon kann in einem Falle, wo kein falsches Spiel mit unterläuft, die Effecten der Compagnie eben so wohl verpfänden wie verkaufen, wenn dies im gebräuchlichen Geschäftsgange geschieht, und mit dem Geschäfte in Verbindung steht, das die Compagnons betreiben, und wenn der Pfandnehmer keine Kenntniß davon hatte, daß das Pfand Eigenthum der Compagnie ist. Und wenn ein Compagnon bei einem Geschäfte, welches die Compagnie betrifft, gegen dritte Personen betrüglich verfährt, so ist die Firma dessenungeachtet durch den Contrakt verantwortlich.

Es ist ein allgemeiner Rechtsgrundsatz, daß ein Theilhaber die Firma nicht durch Urkunden binden könne; aber nichts destoweniger kann er die gewöhnliche Quittungsurkunde über eine Schuld ertheilen, welche der Compagnie gehörte, und dadurch die Compagnie von einem Rechte entkleiden, welches sie gemeinschaftlich besaß.

2. Man gebrauche gehörige Vorsicht bei Eingehung eines Compagniegeschäftes mit einem Manne, der sich in verwickelten Vermögensverhältnissen befindet.

In wiefern und in welcher Weise die besondern Gläubiger Eines von den Compagnons in die Angelegenheiten der Firma eingreifen dürfen, um für seine Schulden Bezahlung zu erhalten, ist eine Frage, welche keineswegs richtig vom Publikum aufgefaßt wird, und rücksichtlich deren auch die Rechtsgelehrten schwankender Ansicht sind. Es wurde vormals angenommen, daß der Sheriff, bei der Executionsvollstreckung gegen Einen von zwei Geschäftstheilhabern, die Effecten der Compagnie fortnehmen und die Hälfte davon, als dem Schuldner gehörig, verkaufen könne, wobei er das Eigenthum wie solches behandelt, welches von zwei Miteigenthümern besessen wird. Jetzt jedoch ist als ausgemachter Grundsatz, sowohl wo nach dem Buchstaben des Gesetzes, als wo nach Billigkeit entschieden wird, angenommen, daß ein Separatgläubiger nur das Interesse des Schuldners an dem Eigenthum der Compagnie in Beschlag nehmen und verkaufen kann, d. h. den bei Theilung des

Ueberschusses, nach Erledigung aller Forderungen gegen die Compagnie, auf ihn fallenden Antheil. „Das Eigenthum der Compagnie," sagt Richter Story, „kann bei Vollstreckung eines Separat-Urtels und Executionsbefehls gegen Einen Compagnon in Anspruch genommen werden; der Sheriff jedoch kann bloß das Interesse und Recht des beklagten Compagnons daran in Beschlag nehmen und verkaufen, unbeschadet der Prioritätsrechte und Pfandbefugnisse der übrigen Compagnons und Geschäftsgläubiger daran. Durch solche Beschlagnahme erlangt der Sheriff ein besonderes Eigenthumsrecht an den beschlagenen Gütern; und es kann entweder der klägerische Gläubiger, oder der Sheriff mit Bewilligung des klägerischen Gläubigers, eine Klage gegen die übrigen Compagnons, auf Feststellung jenes Interesses seiner Größe nach, anbringen, bevor irgend ein Verkauf in Folge der Execution wirklich vorgenommen wird. Der klägerische Gläubiger indeß ist nicht verpflichtet, wenn es ihm nicht beliebt, so lange zu warten, bis jenes Interesse festgestellt ist, sondern er kann den Sheriff auffordern, unmittelbar mit dem Verkaufe zu verfahren, und der Sheriff ist gesetzlich verbunden, dieser Anordnung Folge zu geben. Im Falle eines Verkaufes tritt der Käufer in alle Rechte des Compagnons, gegen den die Execution vollstreckt wurde, d. h. so weit es auf das verkaufte Eigenthum ankommt, und wird ein Miteigenthümer an demselben; und er kann nun gegen die andern Compagnons oder diese können gegen ihn auf ein Verfahren antragen, um den Betrag des Interesses festzustellen, welches er durch den Verkauf erlangt hat." Der Käufer erlangt solchergestalt alle Rechte, welche der Compagnon an dem Eigenthume hatte, aber er ist eben so wenig verpflichtet, in die Compagnie einzutreten, als die andern verpflichtet sind, ihn in dieselbe zuzulassen. Die Wirkung eines solchen Verkaufes besteht daher in der Auflösung der Compagnie.

Richter Story bemerkt daher des Weiteren: „Es ist eine befremdende Unregelmäßigkeit in der Rechtswissenschaft, daß dritte Personen berechtigt seyn sollten, die feierlichen Verträge der Compagnons auf guten Glauben aufzulösen, wie es ihrer Laune und ihrem Gutdünken beliebt, der Erfolg mag für nicht betheiligte Compagnons so verderblich seyn, wie er wolle; denn die Compagnie kann auf diese Weise in der Mitte der erfolgreichsten Unternehmungen aufgelöst werden, und es können Verluste daraus entstehen, welche niemals wieder gut gemacht werden können. Indessen ist dieß nicht eine eigenthümliche Gestaltung des Gemeinen Rechts, denn sie ist gleichermaaßen im Römischen Rechte deutlich erkennbar, wenigstens wo alles Vermögen des Compagnons an seine Gläubiger verkauft worden."

3. „Es ist allemal rathsam und der Vorsicht angemessen, die Bedingungen des Vertrags in schriftlichen und sorgfältig erwogenen Artikeln über das Gesellschaftsverhältniß niedergelegt zu haben."

Diese Erwägung, wenngleich nicht unerläßlich wesentlich, ist doch äußerst wichtig. Es ist richtig, daß Eintragungen in die Bücher einer Compagnie die Rechte der Compagnons eben so gut erschließen lassen, als ob sie durch einen regelmäßigen

Contract vorgeschrieben wären. Es ist gleichfalls richtig, daß er für verlassen und bei Seite geschoben gelten wird, sobald durch die Fortsetzung des Geschäftes während einer genügend langen Zeitfrist hinreichend dargethan wird, daß alle Compagnons sich über einen Wechsel in den Bedingungen des ursprünglichen schriftlichen Vertrages verständigt haben. Aber es ist nichtsdestoweniger ein Erforderniß der Vorsicht und gesunden Politik, daß man sich beim Beginn eines gemeinsamen Geschäftes gegen den möglichen Eintritt von Schwierigkeiten sicher stelle und den Gang vorschreibe, welcher vorkommenden Falles inne gehalten werden soll, damit nicht das Gericht sich einmische und die Verwaltung des Eigenthums den Händen Aller entnehme. Die Wichtigkeit hievon wurde dargethan in dem Rechtsfalle von Holdin's Administratoren wider Mc Makin, wo der Richter ausführte: „Der Gerichtshof muß annehmen, daß der Beklagte das Gesetz kannte als die Compagnie errichtet wurde und wenn er wünschte sich gegen die rechtlichen Folgen der Auflösung eines Gesellschaftsverhältnisses, welches auf freiem Willen beruhte, bei dem Tode seines Compagnons zu sichern, so war es seine Schuldigkeit gegen die Folgen, die sich aus solch einem Zustande der Dinge ergeben, durch einen schriftlichen Gesellschaftsvertrag Vorkehrungen zu treffen, während der andre Compagnon sich seiner vollen Lebenskraft erfreute. Da er unterlassen hat, dies zu thun, so müssen wir den Fall so nehmen wie er ist und diejenigen rechtlichen Grundsätze zur Anwendung bringen, welche darauf Bezug haben."

4. „In dem Gesellschaftsvertrage muß bestimmt werden, wenn derselbe beginnen und wie lange er dauern soll." Wo keine Zeit für den Anfang eines Compagniegeschäftes festgesetzt worden ist, nimmt das Gesetz an, daß er mit dem Datum und Vollziehung des Instruments Platz griff. Wo keine bestimmte Frist für seine Dauer festgestellt ist, kann ein Compagnon auf augenblickliche Kündigung sich zurückziehen und die Compagnie nach Belieben und Gutdünken auflösen. Aber selbst wenn eine gewisse Frist verabredet ist, so ist man jetzt der Ansicht, daß ein Compagnon durch seine Kündigung das Gesellschaftsverhältniß rücksichtlich der künftigen Fähigkeit der Firma ihn durch Contrakte zu binden, auflösen kann; aber in diesem Falle unterwirft er sich einem Anspruche auf Schadensersatz wegen Contraktbruchs. Es ist gleichfalls angenommen, daß der Tod eines Contrahenten innerhalb des benannten Zeitraumes das Gesellschaftsverhältniß auflöst; hingegen aber können die Contrahenten sich vorsehen durch die Bestimmung, daß für den Fall des Ablebens eines Compagnons die Vertreter des Verstorbenen das Geschäft in Gemeinschaft mit den überlebenden Theilhabern zum Nutzen seiner Wittwe und Kinder weiter betreiben können. Dergleichen Anordnungen sind ganz gewöhnlich bei Compagnie-Geschäften die für eine lange Reihe von Jahren etablirt sind, wo die ursprüngliche Auslage für dauernde Einrichtungen bedeutend ist, und es sind zahlreiche Fragen über ihre genaue Meinung und Wirkung erhoben worden. Die eine derselben war die, ob es von der Wahl der Wittwe, Kinder, des Beauftragten, Testamentsexecutors oder Admi-

niſtrators des Verſtorbenen abhänge, das Geſellſchaftsverhältniß fortzuſetzen, oder ob es abſolut und unvermeidlich für ſie ſei. Man nahm an, daß, in Ermangelung einer ausdrücklichen Beſtimmung, es in der Wahl der Betreffenden ſtehe, die Compagnieſchaft fortzuſetzen oder nicht, wie ſie es am angemeſſenſten halten mögen, daß ſie aber als Compagnons angeſehen werden, wenn ſie nicht innerhalb einer angemeſſenen Zeit kündigen. Wenn eine Beſtimmung über Fortſetzung einer Compagnie nach dem Tode des Einen von den Theilnehmern getroffen worden, ſo betraf eine andre Frage die Ausdehnung in welcher Contrakte, die nach dem Tode jenes Compagnons gemacht wurden, für ſeinen Nachlaß verbindende Kraft hätten. Es wurde in Ermangelung einer entgegengeſetzten, klaren und unzweifelhaften Beſtimmung angenommen, daß der allgemeine Nachlaß des Verſtorbenen nicht für Schulden der Compagnie aufzukommen habe, welche nach ſeinem Tode gemacht worden ſeien; und daß die Verantwortlichkeit ſich auf den Betrag der Capitalien beſchränke, welche bereits in dem Geſchäfte angelegt worden, oder irgend einer beſtimmten Summe, welche eingeſchoſſen werden ſollte. Ein Teſtamentsvollſtrecker oder Adminiſtrator indeſſen, oder Derjenige, welcher das Geſchäft ſelbſt forttreibt, iſt perſönlich als Theilhaber für alle eingegangenen Schulden verantwortlich.

5. Im Falle feſtgeſetzt iſt, daß Einer oder Mehrere von den Theilhabern die ausſchließliche Verwaltung des Geſchäfts oder eines beſonderen Zweiges deſſelben haben ſoll, ſo muß dieſe Anordnung in den Vertrag über das Compagniegeſchäft eingereiht werden, und jedes Schiedsgericht wird dieſelbe aufrecht erhalten, und ihr volle Wirkſamkeit ſichern.

6. Wo die Compagnie aus einer großen Anzahl von Perſonen zuſammengeſetzt iſt, muß man in dem Vertrag feſtſetzen: „daß die Mehrzahl das Recht haben ſoll die Angelegenheiten der Compagnie zu leiten und zu ordnen und daß in Fällen von Calamität die Mehrzahl die Macht haben ſoll, das Geſchäft abzuwickeln oder zu verkaufen. Ohne ausdrückliche Beſtimmung dieſer Art iſt es zweifelhaft, ob die Mehrheit das Recht habe, eine in ihrer Meinung abweichende Minderzahl zu binden, und es iſt gewiß, daß das Recht der Mehrheit ein Geſchäft abzuwickeln oder zu verkaufen nicht vorausgeſetzt werden kann, ſondern ausdrücklich ertheilt ſein muß.

7. Man muß in den Geſellſchaftsvertrag eine Beſtimmung aufnehmen, welche dem Theilhaber verbietet ſich als Bürgen und ſonſt auf eine Weiſe verbindlich zu machen, ausgenommen mit Uebereinſtimmung Aller, bei der Strafe, daß den Anderen das Recht zuſtehen ſoll, die Compagnie aufzulöſen. Eine Beſtimmung dieſer Art iſt äußerſt nützlich; nicht weil ſolche Bürgſchaftsverträge, wie ſchon bemerkt, die Firma verbinden, — denn gewöhnlich iſt dies nicht der Fall, und ſie gehen das Publikum Nichts an, da ſie Privatabreden zwiſchen den Contrahenten ſind; aber dieſe Beſchränkung wirkt als ein heilſamer Zügel auf die Compagnons, namentlich auf die jüngern Mitglieder von Handlungshäuſern, indem ſie dieſelben

vor einer unbedachten Gutmüthigkeit bewahrt, und sie von Bestürmung um Gefälligkeiten befreit, welchen es oft schwer ist auszuweichen, und meistens unrecht nachzugeben.

8. „In dem Gesellschaftsvertrage muß bestimmt angegeben werden, was im Falle der Auflösung mit dem gemeinschaftlichen Eigenthum geschehen soll." Dies ist vielleicht die wichtigste von allen Bestimmungen. Es ist augenscheinlich eines von den ersten Erfordernissen der Klugheit, beim Anfange des Geschäfts, wenn gegenseitiges Vertrauen und gutes Einvernehmen zwischen den Partheien besteht, und wenn die Ungewißheit darüber, welcher von den Contrahenten der lästigen Wirkung irgend welcher Bestimmung unterliegen werde, die Annahme solcher sicher stellt welche nach beiden Seiten hin gerecht sind, eine solche Bestimmung im Voraus zu treffen; wo diese Vorsicht versäumt worden ist, und die Compagnie hört mit dem Ablauf der verabredeten Zeit auf, kann das Ganze sich in so verwickelten Umständen befinden, daß Nichts als die Dazwischenkunft eines Schiedsgerichts es von gänzlicher Zerstörung retten kann. *)

*) Ein bedeutender Rechtsgelehrter beschreibt in sehr bezeichnender Weise die Folgen, welche gewöhnlich aus einer Auflösung durch Uneinigkeit der Compagnons hervorgehen.

„Die Auflösung findet gewöhnlich die Schulden unbezahlt, das Grundeigenthum mit seinem Besitzrecht schwebend zwischen streitenden Parteien, so daß seine bestimmungsmäßige Anwendung unthunlich gemacht wird; die Schuldforderungen der Willkür jedes Theilhabers ausgesetzt der sich ihrer bemächtigt, je nachdem er die Schuldner überreden kann an ihn zu bezahlen; die Gläubiger in der Verlegenheit Klagen anstellen zu müssen, deren Kosten das Kapital erschöpfen; während die Theilhaber für sich besonders so viel als möglich zu ihrem eignen Vortheil arbeiten, oder doch wenigstens ihrem Aerger ein Genüge zu thun suchen. Wenn Keiner von den Compagnons die Sache vor ein Schiedsgericht bringt, so extrahiren die Gläubiger ein Urtel wegen Schulden und nehmen die Geschäftstheilhaber einzeln und persönlich in Anspruch, indem sie zuerst Denjenigen von Allem entblößen, welcher am meisten Grundeigenthum oder das am besten greifbare Vermögen besitzt. Es liegt daher von vorne herein in seinem Interesse, das Grundeigenthum einer angemessenen Administration zu unterstellen, und er beantragt bei Gericht die Abwickelung der Compagnie-Rechnung, und Bestellung eines Administrators, an welchen das Grundeigenthum und die Schuldforderungen der Compagnie ausgeliefert werden sollen, und um ein Verbot gegen die Compagnons, sich der Einziehung von Geldern oder der Disposition über irgend welche Effekten der Compagnie zu enthalten, bis dieselben durch gerichtlichen Befehl vertheilt seyn werden. Dieser Gang sichert das Grundeigenthum vor sinnloser Verschleuderung der Theilhaber, unterwirft es aber schweren Ausgaben und jenen Verlusten, welche natürlich die Abwickelung und Ausschüttung einer Masse begleiten, welche durch Andere als Diejenigen bewirkt wird, die unmittelbar als Eigenthümer dabei betheiligt sind. Dieser Weg dauert aber gewöhnlich etwas lange, und in vielen Fällen greifen deshalb zu demselben oder drohen damit solche Leute, welche sich schämen und durch die öffentliche Meinung sich würden abhalten lassen, dieselben Nachtheile auf direkte Weise herbeizuführen. Indeß sollten alle Solche bedenken, daß das Schiedsgericht, während es nach wohl begründeten Grundsätzen verfährt, dennoch je nach der Eigenthümlichkeit der Umstände entscheidet. Wenn ein Fall der Unterdrückung oder großer

9. Wer als stiller Compagnon (Special Partner) in ein Geschäft eintritt, sollte große Sorgfalt anwenden, daß er sich buchstäblich und genau an das Statutarrecht über dergleichen Gesellschaftsverträge, welches in dem betreffenden Staate besteht, halte. Stille Geschäftstheilnehmer sind Geschöpfe des Statutarrechts, und die Bestimmungen der Statuten, welche dieselben zulassen, müssen strenge inne gehalten werden, sonst ist dies Gesellschaftsverhältniß ein allgemeines und nicht ein beschränktes. Die Statuten der Staaten, welche beschränkte Gesellschaftsverträge gestatten, weichen in einigen wichtigen Einzelnheiten von

Beschädigung an dem Eigenthum eintritt, so bestimmt das Gericht, unter angemessenen Sicherheitsmaaßregeln, gewöhnlich Einen von den Compagnons zum Administrator; es kann gestatten, daß durch den Administrator Vorschüsse aus den Einnahmen gemacht werden, im Falle, daß genügende Sicherheit geboten wird, oder daß die augenscheinliche Sicherheit der Interessen der Gläubiger es zuläßt; und indem es das Gegentheil der im Kriege geltenden Grundsätze befolgt, wird es stets seine Maaßnahmen so einrichten, daß sie den streitenden Parteien so geringen Nachtheil zufügen als möglich. Derjenige, der sich lieber an das Schiedsgericht wendet, als eine friedliche Ausgleichung auf Grund gegenseitiger Nachgiebigkeit herbeizuführen sucht, wird daher oft finden, daß, obgleich er seinem ehemaligen Compagnon einige Wunden zugefügt hat, seine Streiche doch hauptsächlich auf ihn selbst zurückgefallen sind. Das Gericht veranlaßt den Verkauf des Grundeigenthums zum Zweck der Bezahlung der Schulden, wenn nicht eine sachliche Vertheilung zu Wege gebracht werden kann, oder wenn nicht Gelder zur Bezahlung der Schulden aus andern Quellen als dem Verkaufe sich beschaffen lassen; Fälle der sachlichen Vertheilung im Wege des Prozeßverfahrens finden sich nicht vor. Keine Partei hat ein Recht, Grundeigenthum nach der Taxe zu übernehmen. Das Gericht veranlaßt die Aufstellung der Compagnie-Rechnungen unter seiner Leitung und durch seine Beamten, auf Grund der Bücher der Compagnie oder andrer angemessenen Beweismittel. Der endliche Abschluß der Sache wird demnach ziemlich weit aussehend, und äußerst schwierig und kostspielig; dennoch ist dies Verfahren ein besseres Auskunftsmittel, als der Androhung seiner Unbequemlichkeiten nachzugeben. Hat eine derartige Drohung einmal Nachgiebigkeit gefunden, so liegt darin eine Versuchung zu jedem möglichen anderen ungerechten Anspruch, und jene Nachgiebigkeit ist, alle ihre Folgen in Anschlag gebracht, im Allgemeinen der kostspieligste Weg, den man einhalten kann.

„Indeß geschieht es nicht gerade oft, daß die Parteien in dem Verlangen, einander Nachtheil zuzufügen, so weit ihr eignes Interesse vergessen, um zu jenen unglücklichen Maaßregeln zu greifen, und meistentheils vereinigt man sich zu einer friedlichen Auseinandersetzung; die Parteien theilen das Grundeigenthum nach Uebereinkunft unter sich, übernehmen ihren verhältnißmäßigen Antheil an den Schulden, geben einander Sicherheit für die übernommenen Schulden, und lösen so ihre Verbindung auf. Natürlich ist das Verfahren bei dergleichen Auseinandersetzungen sehr verschiedenartig; aber es geschieht selten, daß eine Geneigtheit zu wechselseitiger Nachgiebigkeit, ohne welche einander entgegengesetzte Interessen niemals zu einer Ausgleichung gebracht werden können, und der Rath und Beistand umsichtiger Freunde, ein aufgelöstes Gesellschaftsverhältniß nicht zu einem besseren Abschluß bringen könnten, als ein gerichtliches Verfahren jemals gewähren würde."

einander ab; folgendes jedoch sind die allgemeinen Regeln. Es müssen eine oder mehrere Personen vorhanden sein, welche öffentliche Compagnons sind, und eine oder mehrere Personen, welche bestimmte Capitalien zu dem gemeinschaftlichen Vermögen einschießen, deren Verbindlichkeit sich jedoch nicht über das eingeschossene Capital hinaus erstrecken soll, und welche stille Compagnons (special partners) genannt werden. Die Namen der stillen Compagnons dürfen nicht in der Firma gebraucht werden, welche nur die Namen der öffentlichen Theilnehmer enthalten soll, ohne die Hinzufügung des Wortes „Compagnie" (& Co.), oder ohne irgend einen allgemeinen Ausdruck; noch sollen sie irgend ein Geschäft für Rechnung der Compagnie thun, oder zu dem Ende als Agenten, Sachwalter oder in irgend einer andern Eigenschaft gebraucht werden; aber sie können dessenungeachtet durch ihre Rathschläge auf die Verwaltung des Compagnie-Vermögens einen Einfluß ausüben. Bevor solch eine Compagnie in Wirksamkeit treten kann, muß eine amtliche Eintragung derselben in dem Geschäftslokale des County Clerks vorgenommen werden, unter Beifügung eines Certifikats, welches von den Parteien unterzeichnet und gehörig anerkannt ist, und die Angabe über den Namen der Firma, die allgemeine Natur des Geschäftes, die Namen der Theilhaber, den Betrag des Capitals, welches die stillen Compagnons eingeschossen haben, und die Dauer des Gesellschaftsverhältnisses enthalten muß. Das von den stillen Compagnons eingelegte Capital muß in baarem Gelde bestehen, und ein Affidavit abgegeben werden, welches über diesen Umstand Auskunft gibt. Gleichzeitig müssen die Bedingungen der Compagnieschaft, wenigstens sechs Wochen hinter einander, öffentlich bekannt gemacht werden, und ebenso muß vier Wochen hindurch vor Ablauf der in dem Certifikat angegebenen Zeit von der bevorstehenden Auflösung des Gesellschaftsverhältnisses gehörige öffentliche Bekanntmachung erfolgen.

Keine solche Compagnie kann Ueberweisungen oder Uebertragungen vornehmen, oder ein Pfandrecht bestellen, mit der Absicht Gläubigern ein Vorzugsrecht einzuräumen. Die stillen Compagnons können jährliche Zinsen von dem eingeschlossenen Capital beziehen, vorausgesetzt, daß eine Verringerung des ursprünglichen Capitals nicht Statt findet; im Falle von Zahlungsunfähigkeit der Compagnie, können sie ihre Ansprüche nicht als Gläubiger geltend machen.

II. Von dem Betriebe von Compagnie-Geschäften.

Nach der Errichtung eines Compagnie-Geschäfts können die Pflichten der Theilhaber in ihren Beziehungen zu einander und zum Publikum, in zwei allgemeine Regeln zusammengefaßt werden, welche die Grundzüge des Contraktverhältnisses ausmachen, nämlich die Beobachtung von Treue und Glauben in allen ihren Beziehungen, und die Anwendung von Umsicht und Thätigkeit in allen Angelegenheiten, welche die Compagnie betreffen. Das Gesetz steht im Allgemeinen Dem-

jenigen nicht zur Seite, der ein Vertrauen in einen Andern setzt, welches Dinge unbeachtet läßt, die in gewöhnlichen Verhältnissen Verdacht erregen können, aber in den Beziehungen zwischen Compagnons rechtfertigt es das vollständigste Vertrauen, und das Gericht würde den Compagnon der sich einer Verletzung von Treue und Glauben schuldig machte in seine Schranken zurückweisen und jeden dadurch der Compagnie entstandenen Nachtheil ihm aufbürden.

Die Pflichten, welche in der Beobachtung von Treue und Glauben begründet sind, sind zu zahlreich, um sie aufzuzählen; eins derselben aber ist *strenges Festhalten an allen Bestimmungen, welche in dem Gesellschaftsvertrage enthalten sind.* Daher muß eine Bestimmung des Inhalts, daß jeder Compagnon nur soviel von den Geldmitteln der Firma aus dem Geschäfte ziehen soll, wie zu seinen „Privatausgaben" nothwendig ist, in den Societätsvertrag aufgenommen und strict durchgeführt werden; und, wie Kanzler Kent bemerkte, „es ist ein unbilliger und unvernünftiger Anspruch, Silbergeschirr, musikalische Instrumente, Wagen und Pferde und die ganze Einrichtung eines Hauses zu den Gegenständen zu zählen, welche unter die den Parteien gegebene Erlaubniß fallen, „solche Gelder aus dem Geschäfte zu ziehen, welche für Privatzwecke nothwendig sind" „das Geringste, was ich in diesem Falle thun kann, ist: sie zur Zahlung von Zinsen für alle die Gelder anzuhalten, welche über das in dem Contrakte ausgedrückte Privaterforderniß hinaus aus der gemeinschaftlichen Casse gezogen worden sind."

Eine andre Verpflichtung, welche in der Vorschrift Treue und Glauben zu beobachten, enthalten ist, besteht darin, daß es einem Compagnon nicht freistehen soll, auf seine Privatrechnung in irgend einem Gegenstande Handel zu treiben oder Geschäfte zu machen, welche offenbar mit dem Interesse des Compagniegeschäfts im Widerstreit stehen, und der Regel nach wird ihm das Gericht dies untersagen, oder ihn anhalten von allem dabei erzielten Gewinn Rechenschaft zu geben. Das Gesetz zieht die Versuchung in Betracht, welcher er ausgesetzt ist, eine größere Thätigkeit bei Verkäufen und Käufen für seine Privatrechnung zu entwickeln, als für die Compagnie. Aber in Ermangelung einer ausdrücklichen Verabredung wird das Gericht nicht einschreiten, um ihn zu verhindern sich auf ein andres Geschäft einzulassen, wenn dasselbe nicht offenbar im Widerstreit, oder unvereinbar ist mit den Interessen der Compagnie.

Treue und Glauben verlangen auch, daß jeder Geschäftstheilnehmer über alle seine Geschäfte für die Firma genaue Rechnung führe, und dieselben für die Einsicht seiner Compagnons offen und zur Erklärung bereit halte.

Neben der Beobachtung von Treue und Glauben verlangen die Beziehungen des Geschäftsverhältnisses von einem Theilhaber die Anwendung *von Umsicht und Thätigkeit, sowie gesundes Urtheil und Vorsicht in der Verwaltung des Geschäftes der Compagnie.* Hierin liegt auch, daß jeder Compagnon seine Fähigkeit und Umsicht ohne Entschädigung oder

Belohnung anwenden soll; wenn es daher beabsichtigt ist, daß irgend eine Vergütigung für außerordentliche Dienstleistungen oder Arbeit von Seiten eines Compagnons gegeben werden soll, so müßte eine desfallsige Bestimmung in den Vertrag über das Compagniegeschäft aufgenommen werden. Ob ein Compagnon für Vorschüsse, welche er der Firma vor einer allgemeinen Abrechnung oder Auflösung gemacht, Zinsen beanspruchen könne, ist eine noch nicht übereinstimmend entschiedene Frage.

Endlich müssen Compagnons stets genau und exact die angenommene Firma zeichnen wenn sie Contrakte u. s. w. für die Compagnie unterschreiben. „Es ist geradezu gegen Pflicht und Schuldigkeit," sagt Story, „einen andern Namen als den der Firma bei der Firmirung zu gebrauchen; z. B., wenn der Name der Firma Doe & Roe ist, den Namen Doe & Compagnie zu gebrauchen, oder Doe & Roe & Compagnie. Es ist gleichermaßen pflichtwidrig für einen Compagnon seinen eignen Namen zu unterzeichnen mit dem Zusatz „für sich und seine Compagnons", denn aus diesen Worten ist nicht mehr ersichtlich, wer seine Compagnons sind, als aus irgend welchen andern allgemeinen Ausdrücken.

III. Von der Auflösung von Compagnie-Geschäften.

Compagnie-Geschäfte können aus verschiedenen Ursachen und auf mehrerlei Weise aufgelöst werden; aber sie werden gewöhnlich aufgelöst entweder durch die Verhandlung oder Vereinbarung aller Compagnons oder einiger derselben, oder auf Verfügung des Gerichts, oder durch die einfache Einwirkung des Gesetzes.

1. Wo keine bestimmte Zeit für die Dauer eines Compagniegeschäfts festgesetzt ist, nimmt man an, daß es ein solches ist, welches auf die Erklärung eines oder mehrerer Theilhaber auflösbar ist (partnership at will). Und sogar wo eine bestimmte Frist für ihre Dauer festgesetzt ist, nimmt man jetzt in Uebereinstimmung mit gewichtigen Autoritäten an (wenngleich diese Frage keineswegs eine endgültig erledigte genannt werden kann), daß ein Compagnon durch Kündigung das Gesellschaftsverhältniß jederzeit aufheben könne. In diesem Falle jedoch, wie bereits oben bemerkt worden, unterwirft er sich einem Anspruche auf Schadenersatz wegen Contractsbruch. Wo eine Compagnieschaft nach Ablauf der ursprünglich für ihre Dauer vorgeschriebenen Frist fortgesetzt wird, ohne daß ein neues Abkommen getroffen worden, da scheint sie im Gesetze als eine Compagnie betrachtet zu werden, welche durch Kündigung eines jeden der Theilnehmer sofort aufgelöst werden kann; in Beziehung auf alle Rechte und Pflichten, Zahlungsverbindlichkeiten, Gewinn und Verlust aber bleiben die Bestimmungen des ursprünglichen Contracts in Kraft.

2. Billigkeitsgerichte (Courts of equity) haben ausgedehnte Gerichtsbarkeit in Angelegenheiten von Compagnie-Geschäften und besitzen die Macht, auf gehörige Anrufung eine Auflösung zu verfügen, wenn Umstände eine solche anzurathen oder

Gerechtigkeit eine solche zu erfordern scheint. Diese Macht kommt zur Ausübung in allen Fällen groben Mißverhaltens, oder bei Mißbrauch der Vollmacht, oder bei grober Unzuverlässigkeit oder Mangel an Thätigkeit von der Art, daß dadurch in Wirklichkeit und Nothwendigkeit schwerer und nachhaltiger Schaden für das Wohlergehen der Firma herbeigeführt wird. Indeß schreiten Billigkeitsgerichte nicht ein in Fällen von bloßer Uebellaunigkeit, zufälligen Streitigkeiten, Meinungsverschiedenheiten und anderen untergeordneten Mißhelligkeiten, wie unangenehm und störend sie auch seyn mögen. „Wenn Compagnons verschiedener Ansicht sind," sagt Lord Eldon, „wie das oft geschieht, wenn sie in eine neue Art von Gesellschaftsverhältniß treten, so sollten sie bedenken, daß sie dasselbe für gute und böse Tage eingingen, und daß diesem Gerichtshofe kein Recht zusteht, eine Trennung zwischen ihnen zu bewirken, bloß weil der Eine mürrischer oder weniger gut gelaunt ist als der Andere." Compagnien können auch durch das Billigkeitsgericht aufgelöst werden, wenn der Zweck, zu welchem der Gesellschaftsvertrag geschlossen worden war, unausführbar wird; oder wenn Einer von den Compagnons untüchtig oder unfähig wird, seinen Obliegenheiten und Pflichten nachzukommen — wie, wenn der Eine, welcher Capitalien hergeben sollte, durch Unglücksfälle außer Stande gesetzt wird, sie zu beschaffen; oder wenn Derjenige, welcher die erforderliche Kenntniß und Dienstleistungen beitragen sollte, um das Geschäft zu betreiben, stumpfsinnig oder unheilbar geisteskrank oder verrückt wird. Um aber den Gerichtshof in der Anwendung dieses Rechtsmittels zu rechtfertigen, muß die Unfähigkeit, oder Geisteskrankheit, oder Verrücktheit den Grad einer andauernden und beständigen, nicht bloß einer zeitweisen Unfähigkeit zur Erfüllung der Pflichten der Theilhaberschaft erreichen.

3. Compagnien werden aufgelöst durch die einfache Wirkung des Gesetzes, wenn einer oder mehrere von den Compagnons freiwillig eine Uebertragung ihres gesammten Antheils an dem Eigenthume der Compagnie vornehmen. Desgleichen durch den Tod oder Vermögensverfall eines oder mehrerer Compagnons, oder durch den Ausbruch eines Krieges zwischen den Ländern, deren Unterthanen die Compagnons sind.

Eine aus freiem Willen und bona fide vorgenommene Uebertragung des Antheils eines Compagnons innerhalb der für den Gesellschaftsvertrag bestimmten Frist, wird an und für sich als genügend angenommen, um eine Auflösung herbeizuführen, da der Käufer nicht genöthigt werden kann, als Compagnon einzutreten, noch auch die Andern, ihn aufzunehmen. Bankerott oder Zahlungsunfähigkeit Eines oder Mehrerer von den Compagnons bringt diese Wirkung hervor unmittelbar in Folge der Erklärung des Bankerottes bei der betreffenden Stelle; so daß von dieser Zeit ab der Bankbrüchige als von all seinem Vermögen entkleidet betrachtet wird, welches von da ab auf seine Curatoren übergeht. Dies bezieht sich jedoch nur auf einen Bankerott im gesetzlichen und technischen Sinne des Wortes unter dem Begriff des Bankerottgesetzes, und nicht auf eine

bloße Unvermögenheit, gerechte Schulden zu bezahlen, welche an sich eine Auflösung des Gesellschaftsverhältnisses nicht bewirkt, aber den übrigen Compagnons das Recht giebt, die Auflösung zu erklären. Der Tod eines Compagnons, wenn nicht ein Anderes ausdrücklich bestimmt worden ist, macht der Compagnie von dem Augenblick an ein Ende, wo er sich ereignete, gleichviel ob er den andern Parteien bekannt war oder nicht, und ob dritte Personen davon Kenntniß haben oder nicht.

Von einer Kriegserklärung nimmt man an, daß sie die gegenseitigen Unterthanen beider Länder in die Stellung wirklicher Feinde zu einander bringe. Sie können keinerlei kaufmännische oder anderweitige Beziehungen zu einander mit rechtlicher Wirkung unterhalten, noch mit einander irgend welchen wirksamen Contrakt machen. Sie können keine Klagen bei den Gerichten beider Länder anbringen, und ihr Eigenthum ist, im Mangel entgegenstehender vertragsmäßiger Bestimmungen, gegenseitig der Fortnahme und Erklärung für gute Beute von Seiten der Unterthanen des andern Landes ausgesetzt. „Es ist also nach diesen Betrachtungen handgreiflich," sagt Richter Story, „daß die ganzen Zwecke und Absichten der Compagnie, der Aufwand an gemeinsamen Capitalien, Geschicklichkeit, Arbeit und Unternehmungsgeist aller Compagnons in dem gemeinsamen Geschäftsbetriebe derselben, auf keine Weise länger aufrecht erhalten werden können. Die Schlußfolgerung erscheint daher unabweislich, daß diese auf beiden Seiten eintretende Unfähigkeit, auf Grund derselben Prinzipien, welche auf alle gleichartigen Fälle zur Anwendung kommen, geradezu zur Auflösung der Compagnie führen muß."

Verheirathung einer Frauensperson, die bei einem Compagniegeschäft als Theilnehmerin betheiligt ist, bewirkt gemeinrechtlich gleichfalls Auflösung der Compagnie; denn indem ihr gesammtes persönliches Grundeigenthum und ihre Effecten auf ihren Ehemann übertragen werden, kann sie nicht durch ihre willkürliche Handlung die Wirksamkeit eines neuen Compagnons in die Firma einführen.

4. „Bei Auflösung einer Compagnie durch Einwilligung der Theilhaber muß das wegen der Auflösung getroffene Abkommen schriftlich dem Gesellschaftsvertrage angehängt und wie der Contract selbst unterzeichnet werden; und wenn ein Compagnon sich eine ausstehende Forderung der Firma überweisen läßt, so muß dies schriftlich geschehen, und unverzüglich dem Schuldner ausdrückliche Mittheilung davon gemacht werden."

Der Vortheil, schriftliche Nachweise von getroffenen Verabredungen zu haben, muß Jedermann ersichtlich seyn, und die Wichtigkeit der Benachrichtigung an den Schuldner im Falle der Ueberweisung von Buchschulden ist gleichermaaßen handgreiflich. Denn bis dahin, daß solche Mittheilung gemacht worden, wird der Schuldner gerechtfertigt erscheinen, wenn er an die andern Compagnons zahlt, von welchen allemal angenommen wird, daß sie das Recht haben, Gelo zu empfangen

und Quittung darüber zu ertheilen; und im Falle des Bankerottes wird die Schuld der Verfügung über das gemeinsame Besitzthum unterliegen. Eine gleiche Regel sollten Diejenigen annehmen, welche es über sich genommen haben, alle ausstehenden Forderungen der Compagnie einzuziehen und deren Schulden zu bezahlen. Bekanntmachung in einer Zeitung über diese Thatsache ist nicht ausreichend, sondern das Gesetz erfordert spezielle Benachrichtigung an die Schuldner.

5. „Wenn eine Compagnie durch den Abgang oder Rücktritt Eines von den Compagnons aufgelöst worden ist, so muß von der Auflösung in einer der gewöhnlichen öffentlichen Zeitungen Anzeige gemacht werden, und zwar in einer Zeitung des Platzes, wo das Geschäft betrieben worden, und nebenbei besondere spezielle Anzeige an alle Diejenigen, welche vordem mit der Firma in Geschäftsverbindung gestanden haben." Ohne dieses können die Theilhaber noch weiter unter dem Namen der Firma verhandeln, und deren Mitgliedern Verbindlichkeiten zu Gunsten Anderer auferlegen, außer wenn bewiesen werden kann, daß jene dritten Personen von der Auflösung Kenntniß hatten. Eine Mittheilung indeß ist nicht erforderlich in Fällen der Auflösung durch den Bankerott oder Tod eines Theilhabers, noch auch, wenn ein stiller Compagnon austritt, doch ist es jedenfalls zweckmäßig, Denen, welche von dem Umstande, daß er ein stiller Theilnehmer der Firma war, Kenntniß hatten, von seinem Austritt Kenntniß zu geben.

6. „Man vermeide ungehörigen Verzug bei Abwickelung der Angelegenheiten einer Firma, welche aufgelöst worden ist, sonst kann ein Gericht einschreiten und einen Curator einsetzen, um dieselbe zu betreiben."

In Fällen der Auflösung durch den Tod eines Compagnons haben der oder die überlebenden Theilhaber das Recht, die Geschäfte der Firma zum Abschluß zu bringen; aber was hierbei als ungebührlicher Verzug anzusehen sey, wird folgerecht von Umständen abhängen. In dem Falle von Holdin's Administratoren wider Mc Makin, wo der überlebende Compagnon innerhalb eines Jahres noch keinerlei Schritte gethan hatte, über das Grundeigenthum zu verfügen, hielt der Gerichtshof dafür, „daß ungebührlicher Verzug vorgelegen habe, welcher die Kläger berechtigte, die Hülfe eines Gerichtes in Anspruch zu nehmen."

7. Ein Compagnon, welcher das Recht hat, die Geschäfte einer Firma abzuwickeln, hat nothwendiger Weise auch das Recht, ausstehende Forderungen derselben einzuziehen, offene Rechnungen abzuschließen und Verbindlichkeiten abzulösen; aber er hat nicht das Recht, neue Schulden zu machen, oder Waaren für Rechnung der Firma nach dem früheren Geschäftsgange zu kaufen oder zu verkaufen, außer zum Zwecke des Abschlusses, bei Strafe seiner Verpflichtung zur Abtretung aller dabei erzielten Vortheile, während alle Verluste ihm selbst zur Last fallen. Ein Com-

pagnon kann mit dem Namen der Firma eine Quittung unterzeichnen, welche einem Schuldner der Firma ertheilt wird, indeß müssen sie alle sich vereinigen, um das Indossement einer Note oder das Accept eines Wechsels zugeben, falls nicht Einer besonders bevollmächtigt worden ist, für sie alle zu zeichnen.

8. Was das Verfahren bei Abwickelung der Geschäfte einer Compagnie betrifft, so ist der Gang verschieden nach den Umständen. Wenn die Compagnons eine besondere Verfahrungsweise in ihrem Gesellschaftsvertrage vorgezeichnet haben, so nimmt man an, daß sie die Richtschnur für die Abwickelung der Angelegenheiten der Compagnie darbiete. In Ermangelung von ausdrücklichen Bestimmungen, oder im Falle man von denselben abgegangen ist, ist der von den Schiedsgerichten eingeschlagene Gang folgender: zuerst einen Verkauf alles sächlichen und persönlichen Eigenthums mit Einschluß von Vorräthen, Miethsberechtigungen und Kundschaft anzuordnen, als bestes Mittel, deren Werth festzustellen, und aus dem Erlös derselben die Schulden des Geschäfts zu berichtigen. Nach Berichtigung der Schulden wird eine Abrechnung zwischen den Compagnons aufgemacht, welche nicht weiter zurückgeht als bis zum letzten Rechnungsabschluß, ausgenommen wenn ein grober und handgreiflicher Irrthum oder Betrug nachgewiesen werden kann. Jedem Compagnon wird gut geschrieben, was er der Compagnie vorgeschossen hat, und er wird belastet mit allen Schulden und Ansprüchen, welche er der Compagnie schuldig oder für welche er derselben rechenschaftspflichtig ist; desgleichen mit allen von diesen Schulden und Ansprüchen erwachsenden Zinsen, und mit allem Gewinn, welchen er aus dem Vermögen der Compagnie während deren Bestehen oder nach deren Auflösung, entweder mit Recht, oder durch ungerechtfertigte Verwendung desselben gemacht hat. Bei der schließlichen Vertheilung gehen die Theilhaber zu gleichen Theilen, wenn nicht der Contract oder die Bücher oder das Herkommen der Firma eine abweichende Anordnung nachweisen.

Bezüglich der Vertheilung der Aktivmasse bankerotter oder zahlungsunfähiger Geschäftstheilnehmer zwischen den Gläubigern der Firma und den besonderen Gläubigern Eines oder Mehrerer von den Compagnons ist es Regel, daß die gemeinschaftlichen Gläubiger das Vorzugsrecht an dem gemeinschaftlichen Capital haben, und die Separatgläubiger an dem besonderen Vermögen. „So weit als das Vermögen der Compagnie durch Verpflichtungen der Compagnie erworben worden ist," sagt Kanzler Kent in seinen Commentaren, „haben diese Schulden, der Billigkeit gemäß, ein Vorzugsrecht auf Berichtigung; und die besonderen Gläubiger sind der Billigkeit nach nur berechtigt, ihre Bezahlung aus dem Ueberschuß des gemeinschaftlichen Vermögens nach Berichtigung der gemeinschaftlichen Schulden zu suchen. Die Grundsätze der Billigkeit, andrerseits, erfordern gleichermaaßen, daß die gemeinschaftlichen Gläubiger sich blos an die Ueberschüsse des besonderen Vermögens der Theilhaber, nach Bezahlung der Separatschulden zu halten haben. Es war ein Grundsatz im Römischen Recht, und

es ist ebenso in der Jurisprudenz von Spanien, England und den Vereinigten Staaten anerkannt, daß Compagnieschulden aus dem Compagnievermögen bezahlt werden müssen, und Privat- und besondere Schulden aus dem Privat- und besondern Vermögen des einzelnen Compagnons. Wenn die Compagnie-Gläubiger nicht zu ihrer Bezahlung aus dem Compagnie-Vermögen gelangen können, so können sie nach Billigkeit sich nicht an das Privat- und besondere Vermögen halten, ehe die Privat- und besonderen Gläubiger aus demselben Befriedigung erlangt haben. Ebenso haben die Gläubiger des einzelnen Compagnons keinen Anspruch an das Compagnievermögen, bis alle Gläubiger der Compagnie befriedigt sind. Die Grundlage der allgemeinen Regel ist, daß diejenigen Capitalien den Ansprüchen der Gläubiger unterworfen sind, auf welche hin der Credit gegeben worden ist. Bei Contracten mit einer Compagnie wird angenommen, daß der Credit der Firma gegeben worden; daß aber Diejenigen, welche mit einem Mitgliede der Compagnie als Einzelnem Geschäfte machen, auf dessen spezielle Zahlungsfähigkeit sich verlassen. Effecten der Compagnie können nicht mit Beschlag belegt werden, noch können sie im Wege der Execution verkauft werden, um einen Gläubiger eines einzelnen Compagnons allein zu befriedigen, ausgenommen es geschehe zum Belauf des Antheils solches einzelnen Theilhabers an den Effecten nach Berichtigung aller Rechnungen. Der Verkauf geschieht unbeschadet der Schulden der Compagnie und ist in der That nur ein Verkauf des unbestimmten Ueberschusses von dem Antheil des beklagten Compagnons, nachdem die Schulden der Compagnie bezahlt sind. In Folge dieses Grundsatzes nimmt man an, daß der Gläubiger eines öffentlichen Theilhabers, welcher Letzterem als Einzelnen Credit gab, bei seinem Arrestschlage auf das Geschäftsvermögen keineswegs einem andern Gläubiger nachzustehen habe, welcher später dasselbe Vermögen mit Arrest belegt für eine Schuld, welche ebenso auf denselben Credit gemacht ist, obgleich dieser einen stillen Compagnon ausfindig gemacht und seinen Anspruch als Gläubiger der Compagnie angebracht hat. Dieses Anspruchsrecht der gemeinschaftlichen Gläubiger ist nicht ein derartiges Pfandrecht an dem Eigenthum der Compagnie, daß deshalb nicht eine bona fide Veräußerung an einen Käufer für baar Geld, von Seiten Eines oder Mehrerer von den Compagnons vor Erlaß des Urtels und Executionsbefehls, für eine zu Recht bestehende gelten sollte. Bei Auflösung einer Compagnie hat jeder Theilhaber ein Pfandrecht auf das Compagnievermögen für seine Schadloshaltung sowohl, wie für seinen Antheil an dem Ueberschuß. Aber Gläubiger haben kein Pfandrecht für ihre Forderungen an dem Vermögen der Compagnie. Ihr Recht beruht in dem Recht und Interesse der Compagnons, auf Bezahlung der Compagnieschulden hin zu arbeiten. Dies sind die gerechten und klaren Grundsätze der Billigkeit, über die wir uns des Weiteren zu verbreiten nicht nöthig haben, und sind dieselben in einer Reihe von englischen und amerikanischen Entscheidungen anerkannt und festgestellt."

Es steht gleichfalls fest, daß gemeinschaftliche und besondere Schulden und Forderungen nicht gegen einander in Abrechnung gebracht werden können, wenn nicht

dieserhalb ein ausdrückliches Abkommen zwischen den Parteien getroffen ist, oder Billigkeitsgründe im besonderen Falle für dieselbe sprechen. Ferner daß ein zahlungsfähiger Compagnon seine eigene Forderung gegen das Separatvermögen eines bankerotten Compagnons nicht zur Geltung bringen kann zum Nachtheil der gemeinschaftlichen Gläubiger der Compagnie; denn er selbst ist ja der Gesammtheit der gemeinschaftlichen Gläubiger verbindlich. Nachdem die Forderungen der Gläubiger endgültig zum Austrag gekommen, können die Compagnons unter einander als Gläubiger und Schuldner zu einander auftreten, nicht aber vorher. Endlich wenn der Bankbrüchige zur Zeit seines Bankerotts irgend welche Waaren oder bewegliche Güter eines Andern mit dessen Bewilligung in seinen Gewahrsam oder zu seiner Verfügung hat, für deren Eigenthümer er gilt, so gehen dieselben an seine Curatoren über, ungeachtet der Ansprüche des wirklichen Eigenthümers. Wenn diese Güter jedoch bona fide zurückgezogen sind, zu irgend einer Zeit, gleichviel wie kurz, vor Ausbruch des Bankerotts, so können die Curatoren dies Eigenthum nicht reclamiren.

9. Wenn ein Compagnon seinen Theil oder sein Anrecht an dem Vermögen der Compagnie an die Andern überträgt, so sehe man darauf, daß das Wort "Release" gebraucht werde. Compagnons sind gemeinschaftliche Besitzer, und nur mittelst des Wortes release allein kann das ganze Anrecht übertragen werden.

Schließlich, wenn in einer Firma eine Veränderung Statt gefunden hat, entweder durch Austritt eines bisherigen Compagnons oder durch Aufnahme eines neuen, so muß man sich in allen Fällen von Bürgschaft und Versicherungen neue Sicherheiten geben lassen. Es ist entschieden worden, daß ein Bürge nicht in Anspruch genommen werden könne auf Grund einer Bürgschaft für Vorschüsse oder Credite, welche von Zeit zu Zeit gemacht worden nachdem ein Wechsel in den Personen der ursprünglichen Compagnons stattgefunden hat, und daß ein Bürge nicht verklagt werden könne auf Grund eines Schuldscheines, welchen ein Handlungschef und Bürge an eine Firma ggeben für Vorschüsse, welche die Firma Jenem geleistet, nachdem Einer von den Compagnons ausgeschieden oder verstorben ist. Der Grund dieser Entscheidungen ist, daß man annimmt, daß der Bürge auf den Character der Personen Rücksicht nahm, welche die Firma ausmachten, und daß es der Fall gewesen seyn konnte, daß gerade derjenige Theilhaber, welcher verstirbt oder austritt, der war, auf dessen Klugheit und Ehrlichkeit er sich verließ, indem er die Vorschüsse gab. Nach demselben allgemeinen Grundsatze können Bürgschaften, welche die Compagnons für die Treue und das gute Betragen von Clerks, Agenten u. s. w. geben, nicht ferner als eine Sicherheit gelten, nachdem in den Mitgliedern der Firma ein Wechsel Statt gefunden hat.

Viertes Kapitel.

Miether und Vermiether.

Ueber das Miethen von Stores, Wohnungen ꝛc.

Nachdem wir uns nun über die Bedingungen beim Abſchluß eines Geſellſchaftsvertrages klar geworden ſind, wollen wir zunächſt in Erwägung ziehen, was man bei der Wahl eines Stores oder Gebäudes, worin man ein Geſchäft betreiben will, oder bei der Wahl eines Wohnhauſes berückſichtigen muß. Zwar gehört dieſer letztere Gegenſtand nicht in das Gebiet, das jetzt unſere Aufmerkſamkeit beſchäftigt; allein da junge Kaufleute ſelten über mehr Kapital zu verfügen haben, als zur Einrichtung ihres Geſchäfts unbedingt erforderlich iſt, ſo gilt als allgemeine Klugheitsregel, daß es beſſer für ſie iſt, ihre Stores und Wohnungen zu miethen, als ſolche gleich zu kaufen, und dies führt uns zu dem Verhältniß von Miether und Vermiether. Der Contrakt, den Beide mit einander abſchließen, nennt man gewöhnlich „Leaſe“, und durch denſelben erhält der Miether das Recht des freien Gebrauchs und Beſitzes des Gebäudes, wogegen der Eigenthümer als Entſchädigung eine gewiſſe Summe erhält, die man Miethe nennt. Das Geſetz ſchreibt keine ein für allemal beſtimmte unveränderliche Form vor, unter welcher ein ſolcher Contract angefertigt werden ſoll, und daher unterſcheidet man ſchriftliche mit und ohne Siegel, und mündliche Contracte. Die meiſten Staaten der Union jedoch haben die engliſchen Geſetze über Betrug, beſonders die Klauſel wieder eingeführt, welche beſtimmt, daß alle Verträge, die nicht ſchriftlich abgefaßt und von den Partheien unterzeichnet ſind, nur die Kraft eines Vertrages oder Uebereinkommens haben ſollen, der jeder Zeit (at will) wieder aufgelöſt werden kann, mit Ausnahme ſolcher, die den Zeitraum von drei Jahren nicht überſchreiten. Sei dem wie ihm wolle, ſo iſt es in allen Fällen anzurathen, ſchriftliche Contracte zu ſchließen und darin die Worte: ‘demise, grant & farm let” — [übertragen, bewilligen und verpachten] zu gebrauchen, welche techniſch die richtigen und allgemein verſtändlich ſind. Obwohl die freie und unbehinderte Benutzung eines Gebäudes für jeden Miether die Hauptſache iſt, und der Vermiether beſonders die prompte Zahlung der Miethe ins Auge zu faſſen hat, ſo iſt es dennoch nichts Ungewöhnliches und nur klug gehandelt, in Miths-Contracten noch andere Feſtſetzungen aufzunehmen, von denen wir einige etwas näher betrachten wollen, und zwar ſoll ſich unſere Aufmerkſamkeit zuerſt im Intereſſe des Vermiethers und dann in dem des Miethers auf jene Beſtimmungen richten.

I. Vermiether.

1. Der Miths-Contract muß genau den Zeitpunkt bestimmen, mit welchem der Miethsstand beginnen soll; er muß dessen Dauer, so wie den Tag angeben, wenn die Miethe fällig ist und wo sie bezahlt werden soll.

Gewöhnlich entstehen wegen des Zeitpunktes Schwierigkeiten, wo ein Miethsverhältniß begonnen hat, besonders wenn dasselbe ein solches ist, welches von Jahr zu Jahr läuft, in welchem Falle innerhalb einer festgesetzten Zeit Seitens des Eigenthümers eine Kündigung, die Wohnung zu räumen, erfolgen muß, worauf das Recht des Besitzes wieder auf den Vermiether übergeht. Ist in dem Contract keine bestimmte Zeitangabe in Bezug auf die Dauer eines Miethsverhältnisses enthalten, so nimmt das Gesetz an, daß dasselbe von Jahr zu Jahr geht. Enthält ein Contract keine Zeitbestimmung, wann die jährliche Miethe bezahlt werden soll, so wird angenommen, daß dieselbe erst nach Ablauf des Jahres fällig ist.*)

Wenn die Miethe im Voraus bezahlt werden soll, so muß dieß klar und deutlich ausgesprochen werden. Denn in einem Falle, z. B. wo ein Haus für eine jährliche Miethe vermiethet wurde, die Miethszahlung mit einem bestimmten Tage anfangen und für drei Monate vorausbezahlt werden sollte, da wurde angenommen, daß sich die Vorausbezahlung nur auf das erste Vierteljahr beziehe und daß, hätte es in der Absicht der Contrahenten gelegen, daß die Miethe immer im Voraus bezahlt werden sollte, gesagt hätte werden müssen: „jederzeit im Voraus zahlbar."

2. In einem Contract, der auf mehrere Jahre abgeschlossen wird, müssen die Bedingungen genau angegeben sein, bei deren Nichterfüllung derselbe aufgehoben werden kann, sowie auch die Mittel, wodurch der Miether seines Rechtes auf die überlassenen Gebäude beraubt werden soll.

Jeder, der Etwas an einen Andern vermiethet oder verpachtet, hat das Recht, beliebige Bestimmungen in seinen Contract aufzunehmen, wofern dieselben nicht ungesetzlich sind oder mit dem Contract selbst in Widerspruch stehen. Bei einer Vermiethung auf zwei Jahre pflegt der Vermiether sich das Recht vorzubehalten, einen Contract für aufgehoben zu erklären, wenn der Miether die fällige Miethe zu bezahlen verabsäumt, oder wenn er Schaden anrichtet, oder wenn er ohne Zu-

*) Nach den revidirten Statuten des Staates New York, wird bei Verpachtungen von Ländereien oder Vermiethung von Wohnungen in der Stadt New York, wenn in dem Contracte keine andere Angabe der Zeitdauer enthalten ist, angenommen, daß derselbe bis zum ersten Tage des nächsten Mai, der auf den Abschluß des Contractes folgt, gelten soll; und daß die Miethe an den gewöhnlichen Quartal-Tagen gezahlt werden soll, wenn keine andere Bestimmung getroffen ist.

ſtimmung des Vermiethers die Lokalitäten an einen Dritten vermiethet. In einem ſolchen Falle kann er ohne Weiteres ſein Eigenthum wieder in Beſitz nehmen. Da aber die geſetzlichen Beſtimmungen in Bezug auf die Wieder-Beſitznahme ſehr ſtrict ſind, ſo thut man wohl, ſich vorzuſehen und feſtzuſetzen, daß der Miether in ſolchem Falle allen geſetzlichen Einwendungen entſage.*)

3. Man unterlaſſe alle Handlungen, wodurch der Miether in der Benutzung der vermietheten Räumlichkeiten geſtört oder beeinträchtigt wird.

Ein Vermiether, der unrechtmäßiger Weiſe in eine vermiethete Wohnung dringt und den Miether aus irgend einem Theile derſelben vertreibt oder ihm den vertragsmäßigen Beſitz ſchmälert, kann gar keine Miethe beanſpruchen, ſo lange nicht der Miether wieder im vollen Beſitz der gemietheten Räumlichkeiten iſt, denn der Vermiether ſoll ſein Unrecht nicht dadurch rechtfertigen können, daß er ſich von dem Miether die theilweiſe Miethe für den ihm gebliebenen Theil der Wohnung zahlen läßt. Iſt aber der Eintritt ein geſetzlich erlaubter und giebt der Miether ſeine Zuſtimmung dazu, ſo gilt eine andere Regel und die Miethe iſt dann nach Verhältniß zu zahlen. Jede andere Handlung Seitens des Vermiethers, wodurch der Miether in ſeinen Rechten beeinträchtigt wird, und welche den Letztern berechtigt die Wohnung zu verlaſſen, wird für den Vermiether den Verluſt der Miethe zur Folge haben.

*) Wenn wegen Nichtbezahlung der Miethe eine Wiederbeſitznahme erfolgen ſoll, ſo beſtimmt das Geſetz Folgendes: 1. muß wirklich eine Aufforderung zur Zahlung der Miethe gemacht worden ſein. 2. die Aufforderung muß gerade nur auf die rückſtändige Summe lauten, denn lautet dieſelbe auf mehr oder weniger, ſo iſt die Wiederbeſitznahme nicht geſtattet. Iſt ein Theil der Miethe bereits bezahlt, ſo kann die Wiederbeſitznahme wegen des nicht bezahlten Theils erfolgen. 3. Die Aufforderung muß an dem Tag erfolgen, wo die Miethe laut der Beſtimmung des Contractes fällig iſt, weil man ſonſt in gleicherweiſe ſein Recht vergiebt. 4. Die Aufforderung muß noch vor Sonnenuntergang erfolgen, ſo daß man noch bei Tageslicht das Geld zählen und die Quittung ausſtellen kann. 5. Sie muß auf dem vermietheten Grundeigenthum und zwar an dem bekannteſten Punkte deſſelben erfolgen, wenn nicht etwa im Contract ein beſtimmter Platz an gegeben iſt, wo die Miethe gezahlt werden ſoll, in welchem Falle die Aufforderung an dieſem Platze erfolgen muß, indem anzunehmen iſt, daß der Miether ſich dort einfinden werde, um die Miethe zu bezahlen. 6. Die Aufforderung muß wirklich gemacht werden, obgleich Niemand an dem betreffenden Platz anweſend ſein mag, um zu bezahlen. 7. Wenn dieſe nothwendigen Erforderniſſe vom Vermiether oder deſſen Stellvertreter erfüllt ſind, und der Miether verſäumt oder verweigert dann die Zahlung der Miethe und es ſind keine Executionsgegenſtände in der Wohnung zu finden, ſo kann der Vermiether dieſelbe wieder in Beſitz nehmen. Dies geſchieht dadurch, daß er öffentlich vor Zeugen, die er zu dieſem Zwecke beſtellt haben mag, ſich in die Wohnung begiebt und in deren Beiſein erklärt, er nehme die Wohnung wieder in Beſitz, da der Miether die ſchuldige Miethe (wobei er die Summe angiebt) nicht bezahlt habe, und keine Gegenſtände vorhanden ſeyen, ſeine Forderung zu decken.

4. Wenn ein von Jahr zu Jahr laufender Miethscontract nicht verlängert werden soll, so muß dem Miether eine rechtzeitige Kündigung, wie solche durch die Gesetze des betreffenden Staates vorgeschrieben ist, zugestellt werden, damit er Zeit behält die Wohnung zu räumen.

Alle Allgemeinen Mieths-Contracte sind als solche zu betrachten, die von Jahr zu Jahr laufen. Wo man sich über keine bestimmte Zeit geeinigt hat, oder wenn der Miether nach Ablauf einer Miethe für mehre Jahre mit ausdrücklicher oder stillschweigender Genehmigung des Vermiethers in der Wohnung bleibt, da wird ein von Jahr zu Jahr laufendes Miethsverhältniß angenommen, und beide Theile sind gehalten, in gehöriger Form zu kündigen, wenn es ihre Absicht ist, den Contract aufzuheben.

In England ist es Sitte, sechs Monate vorher zu kündigen, und dieselbe Verpflichtung besteht auch in mehreren unserer Staaten, aber in Pennsylvanien und manchen andern Staaten genügt eine dreimonatliche Kündigung. Der Kanzler Kent bemerkt, „Gerechtigkeit und gesunder Menschenverstand erfordern, daß die Zeit der Kündigung je nach der Natur des Contractes und dem Character der Räumlichkeiten sich richten müsse. Obgleich der Miether eines Hauses durch Kündigung eben so geschützt ist wie der Pächter einer Farm, so sollte doch, da Wohnungen selbst nur auf Monate gemiethet werden, die Kündigungsfrist sich auch danach richten."

Die Kündigung Seitens des Vermiethers muß in der Form eines schriftlichen Ersuchens gehörig abgefaßt, von ihm selbst oder seinem Agenten unterschrieben und an den Miether gerichtet sein, wenn sie gesetzlich gültig sein soll. Sie muß eine genaue Bezeichnung der Räumlichkeiten enthalten, welche der Miether zu verlassen und dem Eigenthümer an einem ebenfalls zu bezeichnenden Tage zurück zu geben hat; und wenn in Bezug auf die Zeit, mit welcher der Contract abläuft, irgend ein Zweifel obwaltet, so wird es gut sein hinzuzufügen: „oder am Ende des laufenden Jahres Ihres Mieths-Contractes." Auch muß die Kündigung in Gegenwart von Zeugen datirt und dem Miethsmann persönlich oder einem Mitgliede seiner Familie und zwar in seiner Wohnung oder in dem Gebäude, das er gerade im Besitz hat, eingehändigt werden. Ebenso muß der Vermiether ein Duplicat der Kündigung aufheben, und um später im Falle eines Streites sich darauf beziehen zu können, so ist es gut, wenn die Zeugen auf einem solchen Dublicat die Zeit und die Art und Weise vermerken, wie es insinuirt worden ist, und solches mit ihrer Namens-Unterschrift bekräftigen.

Eine Kündigung muß stets in klaren und bestimmten Worten ausgesprochen werden, und darf daher weder doppelsinnig sein noch dem Miether eine Wahl lassen, wie z. B. „Sie werden ersucht auszuziehen oder zehn Prozent Miethe mehr zu bezahlen;" denn wenn die Kündigung einen doppelten Sinn enthält oder dem Miether freistellt, dies oder das zu thun, so ist sie nicht rechtsgültig. Wenn zwei

oder mehre Personen als Vermiether der Räumlichkeiten betheiligt sind, so müssen sie alle die Kündigung unterzeichnen; und wenn zwei oder mehre Personen gemeinschaftlich eine Wohnung inne haben, so muß die Kündigung an Alle gerichtet werden. Ist eine Wohnung an einen Aftermiether wieder vermiethet oder auf einen Andern übertragen, so muß die Kündigung an den ursprünglichen Miether, und hat der Vermiether den Aftermiether als seinen Miether anerkannt, an Beide gerichtet werden. Ist ein Mieths-Contract auf ein oder mehre Jahre, oder für irgend einen beliebigen bestimmten Zeitraum abgeschlossen, so daß er mit Ablauf dieser Zeit sein Ende erreicht, so ist eine Kündigung nicht nöthig; in Pennsylvanien jedoch besteht das Gesetz, daß, wenn der Miether länger verweilt, der Vermiether zu jeder Zeit das Recht der Kündigung hat, und den Miether drei Monate nach dieser aussetzen kann.

Das gemeine Recht von England giebt dem Vermiether zu dem Recht einer Schuldklage noch ein kürzeres Verfahren in dem sogenannten Pfändungsrecht, wenn es gilt, die Miethe einzutreiben. Dies besteht darin, daß, im Fall die fällige Miethe nicht bezahlt wird, er ohne gerichtliches Verfahren die Sachen, die er in der Wohnung vorfindet, mit Beschlag belegen, sie als ein Pfand für die Bezahlung seiner Forderung behalten, und nach Beobachtung gewisser vorgeschriebener Formen verkaufen kann. Nach der allgemeinen Regel hat er gar nicht nöthig erst zu untersuchen, ob die in den vermietheten Räumlichkeiten vorgefundenen Sachen dem Miether oder andern Personen gehören und nur in dem Falle, daß die Sachen nothwendigerweise sich dort befanden, z. B. wenn sie einem Boarder gehören, oder zu einem kaufmännischen Zweck dahin gebracht wurden, wie Waaren in ein Lagerhaus, sind dieselben der Pfändung nicht unterworfen.

Auch in einigen Staaten unserer Union besteht das Recht der Beschlagnahme; die Wirksamkeit desselben als eines schnellen Mittels ist aber durch die zahlreichen Erlasse Seitens der Gesetzgebungen, wodurch gewisse Gegenstände ganz und andere bis zu einem gewissen Betrage gegen Abpfändung geschützt werden, wesentlich abgeschwächt worden.*) In einigen Staaten, wo das Pfän-

*) In einigen Staaten der Union sind, in Bezug auf Beschlagnahmen, die wesentlichen Theile der Englischen Gesetze angenommen worden. Dies ist der Fall in Pennsylvanien, New York, New Jersey, Delaware, Indiana, Illinois, Maryland und Virginien. In Kentucky, Florida, Texas und Georgien und noch einigen andern Staaten besteht zwar das Pfändungsrecht ebenfalls, allein es ist gewissen weisen Beschränkungen unterworfen. Der Vermiether ist dort gehalten, sich an einen Richter oder einen sonst vom Gesetze dazu befugten Beamten zu wenden, eidlich zu erhärten, daß die Miethe fällig ist und von diesem einen Befehl auszuwirken, kraft dessen die Beschlagnahme durch einen Sheriff oder Constable zu erfolgen hat. In Massachusetts, Alabama, Mississippi, Nord Carolina und Ohio scheint das Pfändungsrecht nicht ausgeübt zu werden. In Nord Carolina ist es durch richterlichen Ausspruch außer Kraft gesetzt worden, und in den New-Englandstaaten, wo im Original- oder Interventionsprozeß Eigenthum mit Beschlag belegt werden kann, besteht das Pfändungsrecht für Miethe, wie es in England geübt wird, gar nicht.

dungsrecht besteht, ist dem Vermiether das Vorrecht vor andern Gläubigern in Betreff der Sachen, die sich in den vermietheten Räumlichkeiten befinden, eingeräumt, und wenn dem Curator eines insolventen Schuldners eine Mittheilung über den Betrag der schuldigen Miethe eingehändigt wird, so können die Sachen nicht eher fortgebracht werden, bis die Rente bezahlt ist.

II. Miether.

1. Wenn ein Miether über eine Miethe unterhandelt, so geschieht es oft, daß er für ihn sehr günstige Zugeständnisse erhält, die er aber in den schriftlichen Contrakt als besondere Festsetzungen oder als Uebereinkommen aufzunehmen unterläßt. Da aber ein schriftlicher Contrakt der beste Beweis für eine Uebereinkunft zwischen Miether und Vermiether ist, so ist es für Erstern von größter Wichtigkeit, darauf zu sehen, daß alle Punkte, über die er sich mit dem Vermiether mündlich geeinigt hat, und die ihm Rechte geben, auch schriftlich in den Contrakt aufgenommen werden. Wenn z. B. der Vermiether damit einverstanden ist, daß der Contrakt beim Ablauf des gegenwärtigen Zeitpunkts wieder erneuert werden könne, so muß auch eine Bestimmung hierüber im Contrakt ausgesprochen werden, und zwar in klaren und bestimmten Ausdrücken, die keine doppelte Deutung zulassen, weil andern Falls, wenn z. B. gesagt ist, daß der Contrakt beim Ablauf unter noch zu verabredenden Bedingungen erneuert werden soll, das Uebereinkommen wegen Unvollständigkeit für nichtig erklärt werden würde. Hat der Vermiether die Reparaturen übernommen oder sich verpflichtet, die Wohnung „in guten wohnlichen Zustand" zu setzen und zu erhalten, so muß dies ebenfalls im Contrakt angegeben werden, und von großem Nutzen wird es seyn, wenn man noch hinzufügt, daß im Falle die Reparaturen unterlassen werden, der Miether von Zahlung entbunden seyn soll. Dem Vermiether liegt von Rechts wegen nicht die Verpflichtung ob, Reparaturen vorzunehmen, und ebensowenig ist für den Miether die Unbewohnbarkeit eines Hauses oder die Nichtbenutzung eines Gebäudes, das seinen Zwecken nicht entspricht, ein Grund zur Verweigerung der Miethe, wenn es nicht vorher ausdrücklich bestimmt worden ist. Selbst wenn der Vermiether eines Hauses sich ausdrücklich bereit erklärt hat, dasselbe in Reparatur zu halten, dies aber unterläßt, so steht dem Miether zwar das Recht zu, eine Entschädigungsklage anzustrengen, aber er darf nicht eigenmächtig die Miethe vorenthalten. Wenn aber die vermietheten Räumlichkeiten, nachdem sie bezogen sind, durch Schuld des Vermiethers unbewohnbar werden, so würde sich die Sache anders gestalten.

2. In Bezug auf die Entrichtung der Abgaben ist zu bemerken, daß der Miether nicht verbunden ist, die Abgaben zu bezahlen, wenn es nicht vorher ausgemacht ist. Man muß aber vorsichtig seyn, damit in den Contrakt keine zweideutige Klausel aufgenommen werde, die

nachher so gedeutet werden könne, daß dem Miether daraus die Verpflichtung der Steuerzahlung erwächst. In einem Falle z. B., wo der Miether sich anheischig gemacht hatte, die Miethe, „frei von allen Steuern, Lasten oder Auflagen" zu bezahlen, und in einem andern, wo er erklärt hatte, eine reine Miethe (net rent) zu entrichten, wurde entschieden, daß er gehalten sey, die Abgaben zu bezahlen.

3. Achte darauf, daß der Contrakt Dir nicht eine absolute Verpflichtung zu Reparaturen oder Rückgabe in guter Ordnung auferlege, weil Du dann auch leicht diejenigen Schäden wieder auszubessern haben kannst, die von dem natürlichen Verfall und von der gewöhnlichen Benutzung herrühren, ja sogar gezwungen werden kannst, im Fall das Gebäude durch Feuer oder auf andere Weise zerstört wird, dasselbe wieder aufzubauen. Enthält ein Contrakt gar keine Bestimmung über Reparaturen, so hat der Miether nur diejenigen Beschädigungen wieder auszubessern, die durch seine eigene Vernachlässigung entstanden sind, z. B. Fenster und Thüren wieder einzusetzen, die von ihm zerbrochen sind, und bei einer allgemeinen Verpflichtung zu Reparaturen, mit ausdrücklicher Ausnahme von Zerstörung durch Feuer oder andere Elemente, ist er nicht verbunden, die Wohnung in einem bessern Zustande zu verlassen, als er sie bei seinem Einzuge gefunden hat.

4. Sieh' darauf, daß im Contrakt eine Bestimmung darüber aufgenommen werde, daß die Miethe entweder ganz aufhören oder verhältnißmäßig herunter gesetzt werden soll, wenn die vermiethet-n Räumlichkeiten ganz oder theilweise unbrauchbar würden, weil Du sonst, wenn z. B. ein Gebäude zufällig abbrennt und der Wirth es nicht wieder aufbaut, gezwungen werden kannst, die Miethe bis zum Ablauf des Contrakts zu bezahlen.

5. Bestreite oder beeinträchtige nicht das Recht Deines Vermiethers. Ein Miether, der seinem Vermiether durch Auswirkung eines richterlichen Befehls oder durch das Ergreifen eines andern Rechtsmittels sein Recht streitig macht und sich dadurch dem Verdacht aussetzt, daß er ein anderes Interesse in den betreffenden Räumlichkeiten habe, verwirkt seinen Contrakt, und ein Miether, welcher seinen Contrakt verletzt, indem er z. B. sich weigert, die Miethe zu entrichten, weil ein Anderer ihm befohlen, sie nicht zu bezahlen, oder welcher Rechte geltend macht, die denen des Vermiethers widersprechen, oder einem Andern bei Geltendmachung solcher Ansprüche Beistand leistet, kann wegen Beeinträchtigung ohne vorangegangene Kündigung zur Räumung der Wohnung genöthigt werden. Ein derartiger Schritt muß indessen eine wirkliche Verleugnung des zwischen Miether und Vermiether bestehenden Verhältnisses oder die bestimmte Behauptung eines Rechts oder Anspruchs enthalten, die mit dem Verhältniß zwischen Miether und Vermiether in direktem Widerspruch stehen, sonst würde eine Kündigung ungerechtfertigt seyn. Daher genügt eine bloße Weigerung, die Miethe zu bezahlen,

oder eine gewisse Person als Vermiether anzuerkennen, so lange nicht der Beweis geliefert ist, daß dieselbe auch wirklich der Vermiether ist; oder die Bezahlung der Miethe an eine dritte Person, wobei die Absicht, das Recht des Vermiethers zu schmälern, nicht klar hervorleuchtet, keineswegs, um die sofortige Räumung zu verlangen.

6. Bezahle die Miethe an dem Tage, wenn sie fällig ist. Der Miether ist verpflichtet, die Miethe noch an demselben Tage zu entrichten, wenn sie fällig wird, und zwar an dem im Contrakt festgesetzten Orte, oder wenn kein Ort bestimmt worden ist, auf dem Grund und Boden des Vermiethers, oder an dessen eigene Person, doch hat es nichts auf sich, wenn die Miethe spät am Abend desjenigen Tages entrichtet wird, an dem sie fällig ist.

7. Bezahle die Miethe stets an die zum Empfange berechtigte Person, die darüber eine gültige Quittung auszustellen hat.

Wenn zwischen zwei Partheien ein Miethscontrakt abgeschlossen wird, so ist der Vermiether oder dessen Agent die gesetzlich befugte Person, an die die Miethe gezahlt werden muß, und die darüber eine Quittung auszustellen hat. Zuweilen tritt aber der Fall ein, daß der Bevollmächtigte ein Gebäude an mehrere Personen vertheilt oder verkauft; dann muß der Miether an jede derselben ihren Antheil an der Miethe bezahlen. Wo ein Besitzthum mehrere Einzel-Besitzer hat, ist Jeder zum Empfang seines Antheils an der Miethe berechtigt; wenn aber ein gemeinschaftlicher Besitz stattfindet, so kann einer der Besitzer für alle bindend quittiren.

8. Benutze die gemietheten Räumlichkeiten so, wie Du sie zu benutzen als Miether das Recht hast, und ruinire nichts. Damit sind alle Beschädigungen oder Zerstörungen an Häusern, Gärten, Zäunen oder Bäumen ꝛc. zum Schaden des Besitzers gemeint. Wenn man ein Haus niederreißt, ohne ein neues und besseres an seiner Stelle wieder aufzubauen, so ist dies natürlich eine Beschädigung. Das Entfernen von Fußböden, Kaminen, Fenstern, Fensterscheiben, Thüren, Regalen und andern Gegenständen, die zum Hause gehören, gleichviel ob sie der Wirth oder der Miether eingerichtet hat, ist ebenfalls eine Beschädigung. Ausgenommen hiervon sind jedoch solche Einrichtungen, die zu Geschäftszwecken dienen. Als Beschädigung wird es z. B. ferner angesehen, wenn man einen Parlor in einen Stall umwandelt oder wenn man aus zwei Zimmern eins macht. Wenn der Miether stillschweigend oder ausdrücklich die Reparaturen übernommen hat, so gilt jeder Schaden an den Gebäuden, der aus der Unterlassung der Reparaturen entsteht, als Beschädigung (waste), für die er aufkommen muß, oder wegen welcher, Falls es so ausgemacht ist, der Contrakt aufgehoben werden kann.

9. Uebersieh nicht, daß ein Contrakt, in welchem Du Dich zur Zahlung der Miethe verpflichtet hast, seine Verbindlichkeit gegenüber dem Vermiether beibehält,

auch wenn Du ihn auf einen Andern überträgst, und folglich liegt es in Deinem eigenen Interesse, Dir einen verantwortlichen Aftermiether zu verschaffen. Wenn aber der Aftermiether seinen Contrakt wieder verkauft oder an Jemand anders abtritt, so ist er nicht länger persönlich dafür haftbar, denn er selbst hat keine Verpflichtung zur Zahlung der Miethe an den ursprünglichen Vermiether übernommen und ist daher auch nur insoweit verantwortlich, als es den Grund und Boden betrifft. Häufig entstehen zwischen Vermiether und Miether beim Ablauf eines Contrakts darüber Schwierigkeiten, daß man keine Einigung erzielen kann, welche von den Gegenständen, die der Letztere dem Grundstück hinzugefügt hat, er mitzunehmen das Recht hat, oder mit andern Worten über die Frage, was gehört zum wandfesten Hausgeräth (fixtures)? Selbst juristische Autoritäten scheinen bei Festsetzung gewisser bestimmter Grundsätze, die allgemein angewandt und durch welche die obschwebende Frage in allen Fällen gelöst werden könne, auf Schwierigkeiten gestoßen zu seyn. C. J. Bartley läßt sich hierüber also vernehmen: „Fixtures gehören zu jener Art von Eigenthum, das auf der Grenze zwischen den beiden großen Abtheilungen, des beweglichen und unbeweglichen Eigenthums steht, in welche das Gesetz selbst das gesammte Eigenthum getheilt hat, eine Eintheilung, die nicht bloß künstlich, sondern auf die Vernunft und die Natur der Dinge begründet ist, indem sie nicht nur die natürlichen Eigenschaften der Unbeweglichkeit auf der einen, und der Beweglichkeit auf der andern Seite, sondern auch die Beschaffenheit und die Zufälligkeiten, denen eine jede dieser Classen beziehungsweise unterworfen ist, berücksichtigt. Betrachten wir in dem großen Reiche der Natur zwei Gegenstände, von denen der eine auf der äußersten Grenze einer Klasse und der andere auf der äußersten Grenze einer andern Klasse steht, so finden wir einen auffallenden Unterschied; nähern wir uns aber dem Gliede, das zwei große Abtheilungen von Dingen mit einander verbindet, so ist es oft schwierig, genau den Punkt zu finden, wo die Grenzlinie gezogen ist." In neuern Zeiten hat der Rechtsbrauch sich mehr zu Gunsten des Miethers und gegen den Vermiether entschieden, als früher, und zwar genießen diejenigen Gegenstände, welche sich auf Handel und Gewerbe beziehen, einen größern Schutz, als andere. Die Frage: „was versteht man unter fixtures?" entsteht häufig zwischen Käufern und Verkäufern, sowie zwischen Erben und Testamentsvollstreckern, und in vielen derartigen Fällen wird augenscheinlich nach verschiedenen Grundsätzen entschieden. Zwischen Miether und Vermiether aber darf man Folgendes als geltend betrachten: „Alles, was der Miether hinzugefügt hat, kann er auch wieder mitnehmen, wenn es ohne Beschädigung des Grundstücks geschehen kann und er nicht seine Absicht kund gegeben hat, daß es als integrirender Theil zu dem gehören solle, was er ursprünglich vorfand."

Parsons giebt uns in seinem vortrefflichen Werk über Contrakte ein Verzeichniß aller der Gegenstände, welche mitgenommen werden können und welche nicht entfernt werden dürfen, schickt aber die Warnung voraus: — „Es darf nicht übersehen

werden, daß jede Entscheidung sich mehr oder weniger nach den bei jedem Falle vorwaltenden besondern Umständen richtet und daß daher dieselbe in einem andern Fall kein Gewicht haben mag, selbst wenn er augenscheinlich dem ersten Falle gleich kommt."

1. Sachen, welche nicht mitgenommen werden dürfen, sind: landwirthschaftliche Bauten; Schenktische in Bierhäusern; Scheunen, die mit dem Fundament verbunden sind; Viehställe; Banken, die am Hause befestigt sind; Einfassungen von Beeten, wenn sie nicht einem Gärtner von Profession gehören; die Werkstatt eines Zimmermanns; Gelaß für Karren; Kaminstücke, wenn sie nicht zur Zierde dienen: Verschlüsse, die zum Hause gehören; Wasserröhren; Gewächshäuser, die fest angebracht sind; Thüren; Anrichtetische; Blumen; Schaafhürden; Fruchtbäume, wenn der Miether nicht ein Baumgärtner von Profession ist; Holz- und Kohlenschuppen; Fenster; Heerde; Hecken; Schlösser und Schlüssel; Mühlsteine; Dünger; Bretterverschläge; Taubenhäuser; Ananashäuser, die fest angebracht sind; Brunnenhäuser; Bäume; Wagen-Remisen.

2. Sachen, die mitgenommen werden können, obgleich sie nicht zu den Geschäftseinrichtungen gehören: Gewebte Tapeten (arras-hangings); Scheunen, wenn sie nicht mit dem Fundament verbunden, sondern nur auf Schwellen erbaut sind; Bettstellen, die fest sind; Krämpel-Maschinen; Kaminstücke, wenn sie als Zierrath dienen; Kaffeemühlen; Karnieße, als Zierrath; Oefen; Roste, wenn sie ohne Verletzung des Gebäudes fortgenommen werden können; eiserne Kaminplatten; Spiegel; Malzmühlen; Bretter, welche zum Aufschütten von Getreide in Scheunen dienen; Mühlen auf Pfosten; Gegenstände, die zum Ausschmücken dienen; Pumpen, wenn sie nur leicht befestigt sind; Pfosten und Riegel; Ställe, die auf Walzen ruhen; Oefen; Teppiche; Windmühlen auf Pfosten; Fensterladen.

Gegenstände, die zur Einrichtuug eines Geschäfts gehören, und ebenfalls mitgenommen werden dürfen: Braugefäße; Gebäude, welche zu Geschäftseinrichtungen gehören, die mitgenommen werden dürfen; Cider-Mühlen; Kohlenwerk-Maschinen; Kupfergeräthe; holländische Scheunen; Maschinen; Salzpfannen; Sträucher, welche zum Verkauf angepflanzt sind; Geräthschaften, die zur Seifen-Fabrikation gehören; Dampfmaschinen; Destillirgefäße; Bäume, die zum Verkauf angepflanzt sind; Firnißhaus; Küfen.

Fünftes Kapitel.

Von Verträgen.

Erfüllung, Schließung und Aufhebung von Contracten.

Ein bekannter Philoſoph ſagt: „Der Menſch iſt ein Verträge machendes Thier.“ Ob dieſe Erklärung richtig iſt oder nicht, laſſen wir dahin geſtellt; ſoviel iſt indeß gewiß, daß ein großer und einflußreicher Theil der Menſchheit faſt beſtändig beſchäftigt iſt, Verträge zu ſchließen, und ein Abriß der wichtigſten Begebenheiten aus dem Leben der Mehrzahl unſerer Landsleute insbeſondere, würde wenig mehr ſeyn, als eine Aufzählung von Verträgen, die glücklich oder unglücklich abgelaufen ſind. Gewandtheit im Vertragſchließen iſt nicht nur eine Fähigkeit, es iſt ſogar eine Macht, denn unter einem andern Namen hat der Vertrag Länder erobert und Civiliſation in die fernſten Gegenden der Erde getragen; und indem er auf den Starken überträgt, was dem Schwachen nutzlos iſt, beſchleunigt er die Entwicklung der materiellen Wohlfahrt. Die Schärfe des Verſtandes hat in neuern Zeiten häufiger das Schickſal der Nationen wie der Individuen entſchieden, als die Schärfe des Schwertes. Das Wort Bargain bezeichnet, ſtreng genommen, eigentlich nur einen Vertrag, einen Vergleich, den Verkauf von Eigenthum betreffend. Ein Contract heißt im juridiſchen Sinne ein Uebereinkommen zwiſchen zwei oder mehreren Perſonen, um etwas Beſtimmtes zu thun oder zu unterlaſſen. Wenn ein ſolches Uebereinkommen unterſiegelt iſt, ſo wird es mit dem techniſchen Ausdruck specialty bezeichnet, während alle andern Verträge, ſowohl mündliche als ſchriftliche, parol agreements heißen.

Die Freiheit, Verträge und Contracte in der für die dabei betheiligten Perſonen beſten Art und Weiſe abzuſchließen, iſt ein natürliches Recht, welches nur aus den triftigſten Gründen verkürzt werden ſollte, und das Gemeine Recht hat deshalb als einen ſeiner Fundamental-Grundſätze den Satz hingeſtellt: „daß Verträge und Vergleiche zwiſchen Parteien über dem Geſetze ſtehen. Das heißt mit andern Worten: in einem beſtimmten Falle, wo ein Vertrag zwiſchen den Parteien beſteht, da wird das Geſetz ſelbſt mit Hintanſetzung ſeiner beſtehenden Vorſchriften denſelben aufrecht erhalten; während es, wo kein Vertrag beſteht, ſeine feſtſtehenden Vorſchriften zur Geltung bringt. Dieſe Freiheit, Verträge nach dem Willen der Parteien abzuſchließen, erleidet hauptſächlich nur dann eine Beſchränkung, wenn die Intereſſen des Publikums oder der Moral durch den Contract beeinträchtigt werden würden. Das Geſetz darf und kann nicht zugeben, daß Individuen unter ſich für recht und geſetzlich erklären, was es ſelbſt für unrecht und ungeſetzlich erklärt hat. In Verſicherungs-Angelegenheiten z. B. beſteht die Vorſchrift, daß die Aſſecuranz-

Gesellschaft nicht verantwortlich seyn solle, wenn der Schaden oder Verlust durch die Schuld des Versicherten entsteht, und die betreffenden Partheien, d. h. Versicherer und Versicherter, können die bestehende Vorschrift nicht dadurch umstoßen, daß sie unter sich festsetzen, daß die Gesellschaft alle Gefahren und jedes Risiko ohne jede Ausnahme tragen soll. Ich habe nicht das Recht, mit Jemand ein Uebereinkommen zu treffen, daß er Unrecht, welches ich begehen mag, auf sich nehmen soll. So kann ein Vertrag, der zu dem Zwecke geschlossen ist, eine ungesetzliche Handlung zu begehen, vom Gesetze nicht aufrecht erhalten werden, oder mit andern Worten, aus einem ungesetzlichen Contract kann nicht das Recht zu einer Klage hergeleitet werden; und diese Regel erstreckt sich nicht nur auf den Fall, wenn der Contract ausdrücklich ein ungesetzlicher ist, sondern sie findet auch Anwendung, wenn derselbe dem öffentlichen Wohl zuwider ist oder auf unmoralischen Motiven beruht. In denjenigen Fällen, wo beide Theile Schuld haben, nimmt das Gesetz den in Schutz, der im Besitz ist. „Wenn z. B. A für Ausübung einer ungesetzlichen Handlung Geld an B zu zahlen verspricht, so kann B, auch wenn er die That wirklich vollführt, das Geld nicht im Wege eines Prozesses eintreiben; und wenn A das Geld bereits bezahlt hat, so kann er es nicht wieder zurückfordern." Geld, welches beim Spiel verloren wird, kann nicht als eine Schuldforderung eingeklagt werden, ist es aber bereits bezahlt, so kann es nicht zurückgefordert werden.*) Wer vor Gericht Recht sucht, muß reine Hand haben und eine Sache, die durch's Gesetz in Schutz genommen wird.

Die beiden Haupterfordernisse für einen rechtsgültigen Contract sind Gegenleistung und Uebereinstimmung (consideration und assent). Beide Theile müssen befugt seyn, sich contractlich zu binden, und obgleich gewisse Personen, als: Unmündige, verheirathete Frauen, Geisteskranke und sehr betrunkene Leute, wenn diese Thatsachen erwiesen sind, von ihren contractlichen Verpflichtungen entbunden werden können, so nimmt das Gesetz doch deren Befähigung, einen Contract zu schließen, so lange an, als das Gegentheil nicht erwiesen ist. Eine Gegenleistung aber, sie bestehe worin sie wolle, ist bei Abschluß eines Contractes unbedingt erforderlich, wenn er rechtsgültig seyn soll, so daß eine Klage auf Erfüllung erhoben werden kann; und ein Uebereinkommen, bei dem eine Partei sich verpflichtet, etwas zu thun oder Geld zu zahlen, ohne eine Gegenleistung dafür von der

*) Wenn bei einer unerlaubten Wette Geld deponirt und mit Zustimmung des Verlierenden an den Gewinner gezahlt worden ist, so kann der Erstere später keine Klage wegen Rückgabe gegen den Letztern anstrengen; ist aber die Wette noch nicht entschieden, und der Kläger will dieselbe nicht halten, so kann er bei Umstoßung derselben das Geld zurück verlangen, was er dem andern Theile etwa schon gezahlt hat. Wenn bei einer Person in Folge einer Wette über den Ausgang einer zu schlagenden Schlacht Geld als Einsatz von den wettenden Parteien deponirt, aber noch nicht gezahlt worden ist, obgleich die Schlacht bereits stattgefunden, so kann jede der wettenden Parteien ihren Einsatz von dieser Person zurückverlangen.

andern zu erhalten, ist ein Vertrag, auf dessen Grund keine Klage erhoben werden kann. Gegenleistung ist der wesentliche Bestandtheil eines Contractes ohne Siegel, sowohl nach Recht als nach Billigkeit; sie darf daher auch dann nicht fehlen, wenn der Contract schriftlich abgemacht ist. Demgemäß kann die Erfüllung eines Versprechens, das Jemand einem Andern giebt, ihm Geld zu zahlen, ohne dafür eine Gegenleistung zu erhalten, nicht erzwungen werden (wenn der, der das Versprechen gab, dem andern das Geld etwa nicht schuldig ist), und wenn das Versprechen auch schriftlich und in Gegenwart von einem Dutzend Zeugen gegeben wäre. Wenn ich daher an A, ohne Dein spezielles Ersuchen, Waaren auf Credit verkauft habe, und Du nachher die Schuld garantirst, ohne eine Gegenleistung dafür zu erhalten, so ist eine solche Garantie vor dem Gesetze nicht gültig. Und wenn Du mir $100 schuldest und bezahlst mir nur $50, erhälst aber eine Quittung über die ganze Forderung, so würde mich dies nicht hindern, den Rest gerichtlich einzutreiben.*) Eine Gegenleistung ist also ein wesentliches Erforderniß, wenn ein Contract Gültigkeit haben soll, und nur bei Wechseln oder Noten, welche ohne Benachrichtigung vor der Verfallzeit im gewöhnlichen Geschäftsgange an einen Dritten übergegangen sind, findet eine Ausnahme statt. Die unmittelbar bei einem Wechsel oder einer Note betheiligten Parteien, sowie der Indossat nach der Verfallzeit, werden durch den Mangel einer Gegenleistung afficirt. Folglich ist eine Note, welche aus Gefälligkeit für den Indossanten ausgestellt ist, in den Händen eines bona fide Inhabers, der sie vor dem Verfall und ohne jenen Umstand zu kennen, nahm, gültig; der Indossant selbst aber hat kein Klagerecht gegen den Aussteller, weil dieser Nichts dafür empfangen hat.

Obgleich aber zur Rechtsgültigkeit eines Contracts eine entsprechende Gegenleistung da seyn muß, so braucht diese doch keineswegs immer in Geld zu bestehen,

*) Ein Versprechen, sich mit einer geringern Summe statt einer größern für abgefunden zu erklären, ist nichtig, und nachdem das Geld bereits genommen und die Einwilligung zur Entbindung des Schuldners gegeben ist, so kann der Gläubiger den Rest doch beanspruchen. Ist aber bei Empfang eines Theiles eine Quittung unter Siegel für das Ganze von Seiten des Empfängers gegeben, oder zahlt der Schuldner eine geringere Summe entweder vor dem bestimmten Tage oder an einem andern Ort, und der Gläubiger nimmt sie als voll an, so entscheidet das Gesetz anders. So z. B. wenn ein Gläubiger einen gewissen Artikel als Zahlung für seine Forderung empfängt, der von einem viel geringeren Werthe ist, als die schuldige Summe. Wenn im Vertrauen auf die Bereitwilligkeit eines Gläubigers, sich mit einem Theil der Schuld zufriedengestellt zu erklären, ein Dritter für den Schuldner Bürgschaft leistet, um ihm günstigere Bedingungen zu verschaffen; oder wenn dadurch andere Gläubiger veranlaßt werden, dem Schuldner ihre Forderungen zu erlassen: so kann der Gläubiger den Rest nicht mehr beanspruchen, weil dies ein Betrug gegen den Bürgen oder die andern Gläubiger seyn würde. In einigen Fällen hat der Kläger die Zahlung des Restes seiner Forderung deßhalb nicht erzwingen können, weil seine Zustimmung den Schuldner veranlaßt hatte, sein gesammtes Eigenthum an einen Andern zu cediren, und daher eine nachträgliche Geltendmachung der Forderung ein an ihm verübter Betrug seyn würde.

noch ist es nothwendig, daß sie stets der Leistung des Andern gleichkomme. Eine Entschädigung oder Gegenleistung von Einem Dollar kann hinreichen, um die Gültigkeit eines Contracts zu constituiren, wobei es sich um Tausende handelt.*) Das Gesetz nimmt die Gegenleistung bei Contracten als gültig an, wenn dieselbe in einem gewissen Vortheil für die Partei besteht, die das Versprechen giebt, oder wenn die Partei, der das Versprechen gegeben wird, einen gewissen Nachtheil davon hat. Wenn daher A verspricht, eine gewisse Summe an B zu zahlen, um einen schwebenden Rechtsstreit zu beendigen, oder einen Proceß, dessen Ausgang zweifelhaft erscheint, nicht anzustrengen, so ist dies Versprechen für beide Theile bindend, denn die Vermeidung eines Prozesses wird als für beide Theile von Vortheil angenommen, und gilt vor Gericht unter allen Umständen als eine vollkommen genügende Gegenleistung. Ferner, wenn Du Dich bereit erklärst, eine Schuld zu bezahlen, welche verjährt ist, oder von der Du durch das Bankerott-Gesetz entbunden wurdest, so wird die frühere gesetzliche Verpflichtung als eine genügende Gegenleistung für das spätere Versprechen erachtet werden. Wenn aber Jemand aus Mißverständniß ein Versprechen abgiebt, indem er glaubt, es liege ihm eine Verpflichtung ob, die das Gesetz jedoch ihm nicht auferlegt, so ist er durch ein solches Versprechen nicht gebunden. Ein Versprechen, welches eine Parthei macht, kann auch als eine genügende Gegenleistung für ein Versprechen Seitens der andern Partei angesehen werden, wenn beide gleichzeitig gegeben werden, und die Absicht haben, gegenseitig zu binden, so z. B. wenn ich verspreche gewisse Waaren zu verkaufen und zu überliefern, und Du versprichst, sie zu bezahlen und die Waaren anzunehmen, so ist Dein Versprechen eine hinreichende Gegenverpflichtung für das meinige und ich muß daher die Waaren abliefern. Ferner, wenn sich Jemand verpflichtet, einem Andern ein Gewerbe zu lehren und der Andere macht sich verbindlich, ihm eine gewisse Zeit dafür zu dienen, so ist jedes Versprechen eine Gegenleistung für das andere. Wo aber nur auf einer Seite eine Verpflichtung übernommen wird, z. B. eine Verpflichtung zu dienen, ohne eine Gegenverpflichtung zur Zahlung oder zu lehren, so ist das Uebereinkommen wegen Mangel an Gegenleistung nichtig. Die Verpflichtung muß eine gegenseitige seyn, um beide Theile zu binden. Es ist fast überflüssig, noch hinzuzufügen, daß, wenn eine Gegenleistung oder Gegenverpflichtung ungesetzlich, betrügerisch oder zu erfüllen unmöglich ist, oder sich in Nichts auflöst, es gar keine Gegenleistung ist, und daß also ein Contract, der darauf basirt ist, in sich zusammenfällt.

Das zweite Haupterforderniß für die Gültigkeit eines jeden Contracts ist die Zustimmung der Parteien. Dieß ist selbstredend, allein es muß be-

*) In einem schriftlichen Contract, wo die Gegenleistung oder Entschädigung nur eine nominelle ist, wird es aber rathsam seyn, stets die Worte hinzuzufügen: „und für andere gute und ausreichende Entschädigung" (and for other good and sufficient consideration).

merkt werden, daß die Zustimmung gegenseitig seyn und sich auf dieselbe Sache in demselben Sinne beziehen muß. Deshalb wurde in einem Falle, wo Dachschindeln zu $3.25 verkauft waren, wo aber darüber ein Streit entstand, ob dieser Preis für ein Bund oder für das Tausend gemeint sey, dahin entschieden, daß, da die Parteien sich nicht über eine dieser Ansichten verständigt hätten, keine spezielle Abmachung in Bezug auf den Preis bestehe. Wo die Unterhandlung brieflich geschieht, gilt der Contract als vollzogen, wenn die Antwort, welche die Annahme enthält, mit der Post oder auf andere Weise abgesendet ist, vorausgesetzt, daß dies baldmöglichst nach der Offerte geschieht, und ehe der Antwortende etwa wußte, daß das Anerbieten zurückgenommen ist. Auf der andern Seite, wenn A an B ein Anerbieten macht und ihm eine bestimmte Frist giebt, innerhalb welcher eine Antwort erfolgen muß, so kann A zu jeder beliebigen Zeit das Anerbieten zurücknehmen, so lange es noch nicht angenommen ist, weil beide Theile sich noch nicht darüber geeinigt hatten und folglich noch kein Contract bestand.

Verheirathungen werden nach unserm und dem englischen Gesetz wie Contracte behandelt, daher ist gegenseitige Uebereinstimmung, nicht Beischlaf, Bedingung einer gültigen Ehe.

Was nun die Auslegung von Contracten betrifft, so gilt im Allgemeinen die Regel, daß die Gesetze desjenigen Ortes, wo ein Contract gemacht wird oder erfüllt werden soll, bei der Auslegung zur Anwendung kommen und über seine Gültigkeit entscheiden. Ist ein Contract an dem Orte rechtsgültig, wo er geschlossen wurde oder wo er zur Ausführung kommen soll, so bestimmt das Gesetz und stillschweigendes Uebereinkommen, daß er auch allenthalben zu Recht besteht. Soll aber über den Bruch eines Contractes entschieden werden, so findet das Gesetz desjenigen Ortes Anwendung, wo die betreffende Klage erhoben ist, mithin hat, wenn eine Klage anhängig gemacht wird, das Verjährungsgesetz des Staates, bei dessen Gerichten Klage erhoben wird, Anwendung auf den Fall. Wird Jemand ein Kaufsanerbieten durch einen Brief gemacht, der nach einem andern Staat geschickt wird, und dort die Zustimmung erhält, so wird angenommen, daß der Verkaufscontract in diesem Staate abgeschlossen ist, und wenn er nach den Gesetzen dieses Staates zu Recht besteht, so wird er auch in dem Staate legale Wirkung haben, aus dem der Brief kam, selbst wenn er ungültig seyn würde, wenn er hier abgeschlossen worden wäre.

Eine ähnliche Regel besteht für die Auslegung von zweifelhaften und doppelsinnigen Contracten, denn es wird angenommen, daß die Partheien bei Abfassung eines Contractes die Gesetze und den Rechtsbrauch desjenigen Ortes oder Landes, wo der Contract geschlossen worden ist, im Auge gehabt haben müssen. „Es scheint eine unbestrittene Lehre zu seyn," sagt Parker, „daß im Betreff von Contracten zwischen Personen die Gesetze desjenigen Ortes bei deren Auslegung angewendet werden sollen, wo sie geschlossen worden sind, ausgenommen, wenn beim Abschluß des Contractes die Absicht bestand, daß derselbe in einem andern Lande erfüllt

werden sollte, in welchem Falle dann das Gesetz dieses Landes maaßgebend ist." Wenn also eine in England ausgestellte Note 100 Pfund zu zahlen verspricht, so sind darunter 100 Pfund Sterling verstanden, wogegen eine gleiche Note, in Amerika ausgestellt, 100 Pfund amerikanische Münze, also ungefähr ein Viertel weniger betragen würde. Ist indessen die Note, obgleich in Amerika ausgestellt, in England zahlbar, so würden darunter ebenfalls 100 Pfund Sterling verstanden werden. Diese Auslegung ist nichts Anderes als eine nothwendige Folge der großen Grundregel, welche sowohl nach den Grundsätzen des Rechts, wie nach denen der Billigkeit bei der Interpretation von Contracten angenommen worden ist, der Regel nämlich, daß die wirkliche und gegenseitige Absicht beider Theile in allen Fällen entscheiden soll. Gewöhnlich sind einfache, klare Worte in ihrem populären und gewöhnlichen Sinne, technische Ausdrücke in ihrer technischen Bedeutung zu nehmen; um aber die eigentliche Absicht von Contrahenten zu finden, kann das Gesetz selbst die buchstäbliche Bedeutung eines Wortes bei Seite setzen und ihm den Sinn unterlegen, den es nach der Absicht der contrahirenden Theile haben soll. Nie jedoch ist das Gesetz soweit gegangen, eine mündliche Aussage zuzulassen, wenn es sich darum handelte, die Worte eines schriftlichen Contractes zu ergänzen, ihnen zu widersprechen, oder eine weitere und geänderte Bedeutung unterzulegen. „Das mündliche Zeugniß wird zugelassen," sagt Kent, „wenn es sich darum handelt, nicht Ausdrücke eines schriftlichen Contractes zu widerlegen, sondern wenn es gilt, den ganzen Contract als betrügerisch und ungültig zu erklären, weil es dann darthut, daß das Document nie gültig war, und diese Bestimmung beruht auf Gründen der Klugheit und Nothwendigkeit. So werden, wenn ein schriftlicher Contract existirt, alle Unterhandlungen und Erörterungen über den Gegenstand, welche vorher und nebenbei stattgefunden haben, als in dem Documente enthalten betrachtet." Mündliches Zeugniß kann zugelassen werden, wo es gilt, einen schriftlichen Contract näher zu erörtern, nicht aber ihn zu verändern.

Bei der Erfüllung von Contracten fordert das Gesetz einfach von allen Parteien Treue und Glauben, und um dieß zu sichern, hat es den Grundsatz aufgestellt, „daß Niemand aus seinem eigenen Unrecht Vortheil ziehen darf." Das Gesetz giebt nicht zu, daß Jemand einen Andern veranlasse, einen Vertrag mit ihm einzugehen und nachher wegen Nichterfüllung desselben Schadensersatz von ihm zu beanspruchen, nachdem er selbst die Erfüllung des Vertrages unmöglich gemacht hat. Wenn Jemand sich einem Andern gegenüber verpflichtet hat, an einem bestimmten Tage irgendwo zu erscheinen und der Andere läßt ihn verhaften, so wird dadurch die Verpflichtung aufgehoben." Die am häufigsten vorkommenden Fälle, in denen die angeführte Maxime zur Anwendung kommt, sind solche, wo einer an einem Contract oder sonstigen Geschäfte Betheiligter des Betruges sich schuldig gemacht hat, und es giebt im Gesetze keine fester begründete Bestimmung als diejenige, daß eine ungerechte oder betrügerische Handlung niemals den Vortheil Desjenigen begünstigen darf, der sie begeht. Auf derselben Maxime beruht

auch das Gesetz über Zahlungsanerbieten (law of tender).*) Ein Gläubiger, der ein genügendes und in gehöriger Form gemachtes Zahlungsanerbieten zurückweist, darf sich nachher dieser Weigerung nicht bedienen, um eine Bedrückung oder Erpressung gegen seinen Schuldner durchzusetzen. Zwar bleibt der Letztere gebunden, zu bezahlen sobald es verlangt wird, da er aber seiner Zeit das Geld angeboten hat, so beseitigt dieß von vorn herein jeden Anspruch auf Entschädigung und Zinsen, den der Gläubiger gegen ihn erheben möchte, so wie es ihn nicht minder von Kosten, die aus einer solchen Klage des Gläubigers entspringen möchten, frei macht.

Ein anderer Grundsatz, den das Gesetz mit Rücksicht auf Contrakte aufgestellt hat, heißt: „Wer den Vortheil zieht, muß auch die Last tragen." Demgemäß ist ein Miether, der in Folge einer Uebertragung einen Miethscontrakt übernimmt, der für den Miether die Verpflichtung zu Reparaturen enthält, an dieselbe gebunden, wenn gleich er selbst diese Verpflichtung nicht eingegangen ist. Ebenso ist ein stiller Compagnon einer Firma gleich den andern Theilnehmern für die Bezahlung der Schulden verantwortlich, denn durch Theilnahme am Gewinn verkleinert er den Fond, aus dem der Gläubiger seine Befriedigung erhalten sollte. Nach demselben Grundsatz muß auch Derjenige, welcher einen ohne seine Zustimmung abgeschlossenen Contrakt übernimmt, denselben ganz und gar annehmen. Er darf nicht den Theil, woraus ihm Vortheil erwächst, annehmen und den andern verwerfen; sondern er muß mit dem Nutzen, der ihm aus dem Geschäft entstehen kann, auch die Lasten übernehmen, †) der angeführte Satz gilt aber auch umgekehrt, nämlich: „Derjenige, welcher die Last zu tragen hat, soll auch den Vortheil haben."

„Das Gesetz steht Denjenigen bei, die wachsam sind, und nicht Denen, die ihre Rechte vernachlässigen," ist ein allgemeiner Rechtsgrundsatz, der in sehr vielen Fällen Anwendung findet. Wenn einem Sherif zwei Executionsmandate an dieselbe Person übergeben werden,

*) Oft entstehen Streitigkeiten daraus, daß Jemand die Zahlung eines Andern in gewissen Münzsorten nicht annehmen will, und wir bemerken deshalb hier, was als gesetzliches Zahlungsmittel (legal tender) angenommen wird. 1) Goldmünzen müssen in jedem Betrage angenommen werden; 2) Halbe Dollar, Viertel Dollar, Zehn Cent- und Fünf Cent-Stücke bis zu fünf Dollars; 3) Drei Cent-Stücke bis zu dreißig Cents, und 4) Cent-Stücke bis zu zehn Cents. Es hat also Niemand das Recht, einem Andern z. B. sechs Dollars in Viertel Dollar-Stücken u. s. w., oder 36 Cents in Drei Cent-Stücken aufzudringen.

†) Die vorhergehenden Beispiele sind aus dem Contraktgesetz ausgewählt worden, allein die in Rede stehende Bestimmung paßt auch auf viele andere Fälle. Der Inhaber einer Schenke z. B. wurde von einem Gaste um die Erlaubniß angegangen, in einem seiner Privatzimmer seine Waaren ausstellen zu dürfen. Er gab dieselbe, händigte ihm auch einen Schlüssel zu dem Zimmer ein und fügte hinzu, er möge die Thür verschließen, was indessen der Gast verabsäumte. Das Gericht entschied dahin, daß der Kläger mit der Begünstigung auch die Last empfangen habe, d. h. er übernahm das Zimmer unter der Bedingung, für seine Waaren selbst Sorge zu tragen.

so muß er das Mandat zuerst vollziehen, was ihm zuerst übergeben wurde, auch wenn beide ihm an demselben Tage eingehändigt wurden. Bei der Einziehung von Schulden wird Beachtung des Gesetzes jederzeit begünstigt und soll nie zum Nachtheil des Gläubigers wirken. Um bei dem Einziehen von Forderungen den Eifer anzutreiben und Vernachlässigungen zu bestrafen, hat man Gesetze erlassen, welche bestimmen, innerhalb welcher Zeit eine Klage angebracht werden muß; läßt man diese Zeit verstreichen, so kann die Forderung nicht mehr eingeklagt werden. Diese Gesetze sind unter dem Namen „Verjährungs-Gesetze (statutes of limitations) bekannt. Das Gesetz nimmt dabei an, daß ein Schuldner nicht gehalten seyn soll, für alle Zeit Quittungen, welche beweisen, daß die Schuld bezahlt ist, aufzubewahren, und daß es deshalb gerechtfertigt ist, eine Zeit zu bestimmen, über welche hinaus der Anspruch auf eine Schuld keine Gültigkeit mehr hat oder mit andern Worten die Forderung erlischt. Jeder Staat der Union hat sein eigenes Verjährungs-Gesetz, welches wesentlich von dem der andern Staaten abweicht, und wir können daher dem Leser nur den Rath ertheilen, bei Einziehung seiner Schuldforderungen stets mit gehöriger Umsicht zu verfahren und auf die Verjährungs-Gesetze desjenigen Staates, wo sein Schuldner wohnt, ein wachsames Auge zu haben. *)

Was nun schließlich die Aufhebung von Contrakten betrifft, so bestimmt das Gesetz, daß dieselbe auf gleiche Weise zu erfolgen habe, wie die Schließung, d. h. wenn der Contrakt untersiegelt ist, so muß die Aufhebung ebenfalls so geschehen, und wo der Contrakt laut gesetzlicher Bestimmung schriftlich, wenn auch nicht untersiegelt ist, so kann die Auflösung nicht mündlich erfolgen. Wo aber das Gesetz keinen schriftlichen Contrakt erfordert, da kann ein späteres mündliches Abkommen, welches einen neuen Contrakt constituirt, einen früheren schriftlichen Contrakt aufheben oder annulliren.

Nachdem wir nun die Hauptgrundsätze, welche auf alle Contrakte Anwendung finden, besprochen haben, gehen wir zur Betrachtung einer besondern, aber höchst wichtigen Art von Contrakten, den Verkaufs-Contrakten nämlich über.

Das Gemeine Recht, welches beim Landverkauf die Beobachtung von strengen Formen und untersiegelten Dokumenten erfordert, verlangt beim Verkauf von Waaren oder anderm beweglichen Eigenthum nichts weiter, als ein Uebereinkommen zwischen den Partheien, wonach das Eigenthum für einen bereits gezahlten oder noch zu zahlenden Preis vom Besitzer auf den Käufer übergeht. Wo ein Preis nicht angegeben wird, da wird eine Schenkung angenommen, und eine Uebertragung einer Art Waare für eine andere Waare constituirt einen Tausch. Zu einem Verkauf gehören drei verschiedene Erfordernisse — eine Sache, welche verkauft wird; ein Preis, zu dem sie verkauft wird, und die Einwilligung der Partheien. Die verkaufte

*) Die Verjährungs-Gesetze der einzelnen Staaten folgen ausführlich in der betreffenden Abtheilung.

Sache muß wirklich vorhanden und überlieferungsfähig seyn, sonst ist der Verkauf nicht gültig. Wenn ich Dir ein Pferd verkaufe, welches todt ist, oder Waaren in einem Lagerhause, die durch Feuer zerstört wurden, und wir Beide haben zu der Zeit, als wir den Vergleich schlossen, noch keine Kunde von diesen Umständen gehabt, so ist der Verkauf nichtig. Oder wenn ein wesentlicher Bestandtheil einer verkauften Sache zerstört ist, oder zu der Zeit nicht vorhanden ist und beide Theile wissen nichts davon, so bleibt es der Wahl des Käufers überlassen, den Contrakt entweder aufzuheben oder den übrig bleibenden Theil gegen verhältnißmäßig niedrigern Preis zu übernehmen. Um einen Verkaufscontrakt gültig zu machen, muß der Preis einer Waare bestimmt angegeben seyn oder doch bestimmt ermittelt werden können. Wird die genaue Preisangabe unterlassen, so bestimmt das Gesetz einen Preis und zwar gewöhnlich nach dem Marktpreise, den die Waare zur Zeit des Contraktschlusses hatte. Schließlich ist eine gegenseitige und vollständige Uebereinstimmung der Partheien in Bezug auf den Verkaufsgegenstand, den Preis und die Thatsache, daß ein Verkauf stattfindet, erforderlich.

Nach dem Gemeinen Recht konnte die Uebereinstimmung der Partheien, wie bei jedem andern mündlichen Vertrage, bewiesen werden; unter der Regierung Carls II. jedoch wurde unter dem Namen „Betrugs-Gesetz" (statute of frauds) ein Gesetz erlassen, um Betrügereien und Uebervortheilungen zu verhindern, welches das gewöhnliche Verkaufsgesetz, besonders in Rücksicht auf die Beweisführung, ändert. Der vierte Abschnitt dieses berühmten Gesetzes verordnet unter Anderm, „daß keine Klage wegen eines Vertrages erhoben werden darf, der nicht innerhalb eines Jahres vom Abschluß des Contraktes an gerechnet erfüllt werden soll, wenn der betreffende Vertrag oder eine Notiz darüber nicht schriftlich gemacht und von dem Verklagten oder dessen gesetzlich bevollmächtigtem Agenten unterzeichnet ist." Und im siebenzehnten Abschnitt desselben Gesetzes wird verordnet, daß kein Contrakt über den Verkauf von Sachen, Waaren oder Gütern zum Betrage von zehn Pfund Sterling und aufwärts gültig seyn soll, wenn nicht der Käufer einen Theil der verkauften Waaren annimmt und wirklich empfängt oder ein Draufgeld giebt, um den Handel fest zu machen, oder eine Theilzahlung macht, oder wenn nicht irgend eine schriftliche Notiz über den besagten Handel von der verpflichteten Parthei oder deren Agenten unterzeichnet wird. Sämmtliche Staaten der Union, mit Ausnahme von Louisiana, haben diese Bestimmungen des englischen Gesetzes angenommen, obschon die festgesetzte Summe in den verschiedenen Staaten von $30 bis $50 variirt. Hiernach kann also ein Contrakt über den Verkauf von Waaren, die einen höhern Werth haben, als die speziell in den Gesetzen der einzelnen Staaten angegebene Summe, jetzt weder vom Käufer noch Verkäufer eingeklagt werden, und wenn er in Gegenwart von hundert Zeugen und in den klarsten und bestimmtesten

Ausdrücken abgefaßt wäre, wenn nicht ein von einem oder beiden Theilen unterschriebenes Schriftstück vorhanden ist, oder wenn der Käufer nicht einen Theil der Waaren wirklich in Empfang genommen, oder ein Draufgeld oder einen Theil des Preises bereits gezahlt hat. Was man unter gehöriger Ablieferung und Empfangnahme verkaufter Waaren, die die Stelle eines schriftlichen Abkommens vor Gericht ersetzen kann, versteht, und was eine genügende schriftliche Notiz sey, um den Bestimmungen des Gesetzes zu genügen, das sind Fragen, deren Entscheidung, wie so manche andere Punkte im Handelsrecht, die Gerichtshöfe mehrfach in Verlegenheit gebracht haben. Was aber unzweifelhaft und unter allen Umständen einen gültigen Kaufcontrakt bedingt, wollen wir nebst andern nicht minder wichtigen Betrachtungen in den folgenden Kapiteln, in denen vom Einkauf und Verkauf von Waaren die Rede ist, auseinander setzen.

Sechstes Kapitel.

Vom Einkauf von Waaren.

Was Käufer zu berücksichtigen haben.

Das Gemeine Recht giebt Dem, der im Begriff steht, etwas zu kaufen — sey dies nun Grundeigenthum oder eine Waare — einen sehr bedeutungsvollen Wink —"caveat emptor" — d. h. „Käufer, sey auf Deiner Hut." Diese Warnung tritt uns in den Verkaufsgesetzen fast eben so deutlich und vernehmbar entgegen, wie jene Warnungs-Tafeln, durch welche Eisenbahn-Compagnien den Wanderer warnen: "look out for the Locomotive!" Aber wie dort, so auch hier wird dennoch zuweilen die Warnung erst dann bemerkt, wenn es zu spät ist, der Gefahr zu entgehen. Die Einführung des caveat emptor als einer Rechtsmaxime hatte offenbar keinen andern Zweck, als die Kraft des Gesetzes zu erhöhen; indem man den Käufer nöthigen wollte, die Folgen eines schlechten Handels unter allen Umständen zu tragen, mit Ausnahme offenbaren Betrugs. Das Resultat davon hat sich jedoch gerade zum Gegentheil gestaltet, und die Unsicherheit, welche dadurch herbeigeführt worden ist, ist so groß, daß nichts Geringeres als Allwissenheit dazu gehört, um den Ausgang eines Prozesses zwischen Käufer und Verkäufer vorher zu bestimmen, selbst wo das Factum klar erwiesen ist. In ihrem Eifer, den Partheien gegenüber strenge Gerechtigkeit zu üben, haben die Gerichtshöfe eine Menge von Ausnahmen der allgemeinen Regel hinzugefügt, bis die Entscheidungen zuletzt eine verworrene Masse unvereinbarer Widersprüche geworden sind. C. J. Gibson sagt darüber: „Jeder Versuch, über irgend einen Grundsatz zu einem befriedigenden

Resultate zu gelangen, würde vergeblich, wo nicht thöricht seyn. Es ist geradezu unmöglich, aus einer Masse so widerstreitender Materialien irgend einen Grundsatz herauszufinden, der allgemein angewendet werden könnte, und wir befinden uns demnach in der Lage von Schiffern, welche genöthigt sind, ihre Berechnungen nach den Beobachtungen zu corrigiren." Von Autoritäten ist die Behauptung aufgestellt worden, daß das Gesetz gegenwärtig die Mitte hält zwischen dem Gemeinen Recht, welches dem Käufer Vorsicht empfiehlt, und dem Civil-Recht, welches Vorsicht von Seiten des Verkäufers verlangt; und daß man von dem Verkäufer in Allem, was er zur Zeit des Verkaufs sagt oder thut, verlangt, daß er sich streng an die Wahrheit halten solle, während der Käufer für jedes Mißverständniß, für jeden falschen Schluß, der daraus entsteht, daß er sich auf sein eigenes Urtheil verläßt, die Verantwortlichkeit zu tragen hat. Ein Gesetz jedoch von solcher Feinheit ist in Geschäfts-Angelegenheiten höchst gefährlich, wenn nicht werthlos, und der einzig sichere Grund und Boden, der uns beim Ankauf von Waaren oder anderm Besitzthum einen Halt gewährt, ist die Anwendung des "caveat emptor" in seiner ganzen Stärke und Tragweite.

1. Wenn Du Waaren kaufst, die der Verkäufer nicht wirklich in seinem Besitz hat, so mußt Du Dich vorher überzeugen, ob der Verkäufer ein gutes und unverkümmertes Besitzrecht darauf hat.

Beim Verkauf von Ländereien gilt der Satz: "caveat emptor", gleichviel, ob der Verkäufer im Besitz ist oder nicht. Der Käufer ist gehalten, auf seine Gefahr hin den Besitztitel zu untersuchen, und wenn derselbe sich als mangelhaft erweist, so bleibt ihm kein Rechtsmittel, wofern er nicht einen Specialcontract macht oder eine besondere Garantie erhält, vorausgesetzt, daß er durch keinen absichtlichen Betrug zum Kauf veranlaßt wird. Bei jedem Verkauf von beweglichen Eigenthum findet nach Kent das "caveat emptor" Anwendung, sobald das Besitzrecht zur Zeit bei einem Andern ruht, und kein specielles Abkommen getroffen oder keine Garantie für das Besitzrecht gegeben wird, und der Käufer kauft also auf seine eigene Gefahr. Wenn aber der Verkäufer den Artikel wirklich besitzt und er verkauft ihn als seinen eigenen und nicht als Agent für einen Andern und zwar zu einem angemessenen Preis, so wird angenommen, daß er das Besitzrecht garantirt. Wir glauben indeß, daß das Gesetz in dieser Hinsicht bald geändert werden, und ein Verkäufer, der angiebt, daß ihm eine Sache gehöre, in allen Fällen gehalten sein werde, für das Besitzrecht aufzukommen.

Hat Jemand Sachen gekauft, die sich im Besitz einer dritten Person befinden, so muß er je eher je lieber dieselben in seinen Besitz nehmen oder aber den zeitweiligen Inhaber davon in Kenntniß setzen, daß er sie gekauft habe; nach einer solchen Benachrichtigung würde dann der zeitweilige Besitzer, wenn er die Sachen dennoch aus Händen gäbe, dies auf seine Verantwortlichkeit hin thun.

2. Wo es thunlich ist die Sachen, die Du zu kaufen beabsich-

tigst, zu untersuchen und einer Prüfung zu unterwerfen, da überzeuge Dich durch eine gründliche persönliche Prüfung von ihrem Zustand und ihrer Güte.

Das gemeine Recht verordnet, daß der Käufer vor Abschluß des Contracts sich von denjenigen Eigenschaften der zu kaufenden Sachen Kenntniß verschaffen soll, welche im Bereich seiner Beobachtung und seines Urtheils liegen, denn wenn er durch Vernachlässigung dieser Vorschrift getäuscht wird und es liegt Seitens des Verkäufers kein Betrug zum Grunde, so hat er keinen gerichtlichen Schutz zu erwarten. Die gesunden fünf Sinne eines Käufers sind seine besten Freunde. Wenn Dir Jemand verdorbenen Wein zum Verkauf anbietet, oder ein Pferd, welches krank ist, so müssen Dein Geschmack und Deine Augen entscheiden und Du kaufst auf Deine Gefahr hin, wie aus folgendem Beispiel erhellt. Ein Weinhändler hatte an einen Kunden zehn Dutzend Flaschen Burgunder verkauft. Nach Ablauf eines Jahres ungefähr meldete sich der Käufer und wollte einen Theil des Burgunders gegen eine gleiche Quantität Champagner umtauschen, der denselben Preis hatte. Der Kläger willigte ein und der Austausch ging vor sich. Als der Burgunder dem Kunden übersandt wurde, war er von der besten Qualität und im besten Zustande, als er aber zurückgeschickt wurde, war er sauer und konnte nur als Essig gebraucht werden. Der übel berathene Weinhändler nahm seine Zuflucht zu einem Prozeß, um Zahlung für seinen Champagner zu erhalten oder Schadensersatz für die schlechte Beschaffenheit des Burgunders. Allein bei der Verhandlung konnte er die Angaben des Verklagten über die Beschaffenheit des Weines nicht widerlegen und Lord Ellenborough entschied dahin, daß in Ermangelung einer ausdrücklichen Garantie oder eines direkten Betruges, die Klage nicht aufrecht erhalten werden könne, und daher das Caveat emptor Platz greifen müsse, was den Kläger veranlaßte die Klage zurückzunehmen.

Dies Gesetz läßt sich auf alle Fälle anwenden, wo eine Waare vom Käufer geprüft werden kann, und nur eine ausdrückliche Garantie Seitens des Verkäufers kann hier eine Ausnahme zulassen. Der Preis, den man für eine Waare zahlt, ist kein Beweis dafür, daß dieselbe so viel werth sei. In Fällen, wo der Käufer Gelegenheit hatte, eine Waare zu untersuchen, dies aber nicht that und sich auch keine Garantie geben ließ, ist dafür gehalten worden, daß der Verkäufer nicht einmal verpflichtet sei, auch nur einen verkäuflichen Artikel zu liefern. In dem Processe Wright contra Hart hatte der Kläger vom Verklagten eine Quantität Mehl gekauft und für dasselbe den Preis der besten Sorte gezahlt; bei der Verhandlung stellte sich aber heraus, daß dasselbe von ausgewachsenem Weizen gemacht war und daher sowohl für gewöhnliches Brod nicht taugte, als auch nicht zur Stärkebereitung. Das Mehl wurde als E.S.B. verkauft. (Marke von E.S. Beach) und es war nach der Aussage der Zeugen und Sachverständigen wirklich von dieser Beschaffenheit. Es war auch verkäuflich und zu andern Zwecken zu gebrauchen, z. B. zu Schiffszwieback und vorzüglich gut zu Kleister für Tapezierer. Einige

Zeugen aber behaupteten, es sei weder verkäuflich noch zu irgend einem Zwecke zu gebrauchen. Der Kläger war ein Stärke-Fabrikant und hatte öfters von dem Verklagten Mehl zu diesem Zwecke gekauft, es konnte indessen nicht erwiesen werden, daß er im vorliegenden Falle es für denselben Zweck gekauft hatte. Es wurde dahin entschieden, daß der Verklagte nicht einmal eine stillschweigende Garantie geleistet habe und "Caveat emptor" als maaßgebend erklärt.*)

Diese allgemeine Regel erleidet aber dann eine Ausnahme, wenn es unmöglich für den Käufer ist, eine Waare zu untersuchen. In diesem Falle legt das Gesetz dem Verkäufer die stillschweigende Garantie für die Verkäuflichkeit seiner Waare auf.

3. Das Caveat emptor enthält ferner stillschweigend die Warnung: Schenke den Versicherungen des Verkäufers in Bezug auf den Marktpreis oder wirklichen Werth der Waare, die er zum Verkauf anbietet, nicht Glauben.

Wo weder eine Garantie in Beziehung auf den Werth, noch eine unrichtige Angabe im Betreff der Waare besteht, nimmt das Gesetz jederzeit an, daß beide Theile sich auf ihr eigenes Urtheil verlassen haben. Eine bloße Bemerkung über den Preis einer Sache setzt keine eigene Kenntniß voraus, sondern wird einfach als eine Meinung betrachtet. Der Unterschied zwischen der falschen Darstellung einer Thatsache und einer unrichtigen Aeußerung in Beziehung auf eine Meinung wird aus Folgendem klar werden: „Wenn ich als Besitzer eines Hauses behaupte, daß mein Haus so oder so zu verkaufen und für die oder die Miethe zu vermiethen sein würde, während in der That es diese Summe nicht einbringen kann, so ist dies selbst verständlich Sache des Urtheils oder der Schätzung, und so muß es auch von den Partheien verstanden werden. Wenn ich aber fälschlich behaupte, das Haus bringt jährlich $150 Miethe ein, während es nur $100 wirklich einbringt, so ist dies ein Betrug, weil mir die Thatsache bekannt ist und weil der Käufer auf seine Erkundigung vom Miether entweder eine falsche oder gar keine Aufklärung darüber erhalten möchte."

4. Wenn Du Waaren, die in Ballen verpackt sind, kaufst, so überzeuge Dich, ob das Innere derselben eben so beschaffen ist, wie das Aeußere.

Wenn Hanf oder Baumwolle in Ballen laut Probe verkauft wird, so muß der Verkäufer dafür stehen, daß die ganze Quantität von derselben Güte und in demselben Zustande ist, als die Probe. Wird aber dem Käufer gesagt, daß er selbst nachsehen soll, und er untersucht dann die Ballen, so steht die Sache anders. In einem Prozesse von Salisbury contra Stainer, wo der Kläger vom Beklagten

*) In Süd-Carolina und Louisiana schließt ein Verkauf zu einem angemessenen Preise eine Garantie gegen alle Fehler und Mängel ein.

Hanf gekauft hatte, bei dessen Verarbeitung sich herausstellte, daß das Innere der Ballen ganz verschieden vom Aeußern, und nicht allein von geringerer Qualitä war, sondern auch große Quantitäten von Hede enthielt, war das Gericht der Ansicht, daß dieß nicht ein Verkauf nach Probe war, denn Salisbury war ersucht worden, den Hanf zu untersuchen, und hatte es auch selbst gethan. Bei Untersuchung der Ballen öffnete er einen derselben, und nichts hinderte ihn, dasselbe mit den andern ebenfalls zu thun. Wäre er nun mit der Güte oder dem Zustande der Waare nicht zufrieden gewesen, so hätte er entweder die Untersuchung weiter ausdehnen oder sich durch eine zu verlangende Garantie gegen etwaigen Verlust sichern müssen. Wo dem Käufer Gelegenheit gegeben ist, sich vom Zustande der Waaren zu überzeugen, da ist der Verkäufer, wenn er nicht betrüglich verfährt, für verborgene Fehler nicht verantwortlich, und "Caveat emptor" lautet da die Entscheidung. Der Richter irrte, wenn er der Jury sagte, daß hier eine stillschweigende Garantie vorliege, daß die Ballen inwendig von derselben Beschaffenheit seyen als auswendig.

5. Wir haben aus dem Vorhergehenden ersehen, daß die erste und allgemeine Regel bei Verkaufs-Contracten die ist, daß der Käufer auf sein eigenes Risiko kauft — caveat emptor. Die Ausnahmen von dieser Regel sind: a) wo der Verkäufer eine ausdrückliche Garantie giebt; b) wo das Gesetz aus den besonderen Umständen des Falles oder aus der Natur der verkauften Sache eine Garantie als selbstverständlich annimmt; und c) wo der Verkäufer in betrügerischer Absicht falsche Angaben macht oder etwas verschweigt. In diesen drei Fällen fällt die Verantwortlichkeit auf den Verkäufer. Eine genauere Erwägung derselben gehört in ein folgendes Kapitel in welchem wir die Pflicht und Verantwortlichkeit beim Verkauf von Waaren, gründlich betrachten wollen; hier aber war es nothwendig, sie anzuführen, um den Käufer davon abzuhalten, sie unrichtig auszulegen oder ihnen eine größere Wichtigkeit beizulegen, als gesetzlich gerechtfertigt ist.

I. Ausdrückliche Garantien.

1) Verlasse Dich nicht auf eine ausdrückliche Garantie, die oft nur in der Absicht gegeben wird, um Fehler zu verbergen, die bei einer oberflächlichen Untersuchung in die Augen fallen, oder welche Dir zur Zeit des Kaufes bekannt sind. Wenn Du ein augenscheinlich blindes Pferd kaufst, weil Du Deinen eigenen Augen nicht traust und weil Dir dasselbe als gesund garantirt wird, so kannst Du für diesen Fehler keine Entschädigung verlangen, wenn gleich Gesundheit im Allgemeinen garantirt worden ist. Wenn Du ein Stück Tuch, welches Dir als ein blaues garantirt wird, das sich aber als braun erweist, kaufst, so kannst Du Dich nicht auf die Garantie berufen. Wenn Du aber den Artikel

zu unterſuchen verabſäumſt oder wenn Du wegen mangelhaften Augenlichts den Unterſchied nicht bemerken kannſt, ſo fällt die Garantiepflicht auf den Verkäufer.

2) Wenn Du Dich ausſchließlich auf die Garantie verlaſſen willſt, mußt Du darauf ſehen, daß ſich dieſelbe auf Alles erſtreckt, wogegen Du Dich ſchützen willſt, denn der Verkäufer iſt nicht verpflichtet, für irgend etwas einzuſtehen, was über die von ihm übernommene Garantie hinausläuft. Wer eine beſondere Garantie giebt, iſt an die buchſtäbliche Erfüllung derſelben, jedoch nicht darüber hinaus, gebunden. Wenn ich bei einem Pferdeverkauf ſage: „ich ſtehe dafür, daß das Pferd, ſo weit ich weiß, geſund iſt;“ oder wenn ich ſage: „ich garantire nie, aber ſo viel ich weiß, iſt das Pferd geſund;“ ſo haſt Du nur ein Klagerecht, wenn Du beweiſen kannſt, daß ich zur Zeit des Verkaufs gewußt habe, daß das Pferd krank war. In einem Falle wurde die Geſundheit eines Pferdes mit folgenden Worten garantirt: „Empfangen von B. $10 für ein vierjähriges graues Füllen, welches als geſund garantirt wird,“ — hier wurde die Garantie auf die Geſundheit bezogen, und dahin entſchieden, daß da kein Betrug erwieſen ſei, der Umſtand, daß das Füllen erſt drei Jahre alt war, der Käufer kein Klagerecht habe.

Eine Garantie, die auf eine gewiſſe Zeit beſchränkt wird, iſt nach Ablauf derſelben nicht mehr bindend.

3) Hüte Dich vor einer Garantie, die Dir nach erfolgtem Kauf gegeben wird, denn Du giebſt dafür keine Gegenleiſtung, und deshalb iſt ſie nichtig.

Soll eine Garantie bindend ſeyn, ſo muß ſie entweder vor dem Verkauf und mit directer Bezugnahme auf denſelben, oder aber zur Zeit des Verkaufs ſelbſt gegeben werden; es kann aber der Fall eintreten, daß die Betheiligten in Bezug auf einen Kauf erſt in Unterhandlung ſtehen, und wenn dann der Beſitzer ſich erbietet, für den Artikel zu garantiren, ſo iſt dieſe Garantie bindend, wenn auch der Verkauf nicht ſogleich, ſondern erſt nach einigen Tagen ſtattfindet. Was aber auch während der Verhandlungen über ein Geſchäft mündlich verabredet ſeyn mag, ſobald das Geſchäft ſchriftlich abgemacht wird, gilt das darüber aufgeſetzte Dokument. Enthält daſſelbe eine bedingte Garantie, oder iſt gar nichts von einer Garantie darin erwähnt, ſo kann der Käufer ſich nicht auf eine mündliche Garantie berufen. „Geſetzt, der Contract,“ ſagte das Gericht in dem Falle von Peltier contra Collins, „ſey mit Garantie geweſen, und das Memorandum in dem Verkaufsbuch des Klägers ſey vom Verklagten unterſchrieben, die Garantie-Clauſel aber ausgelaſſen worden — und geſetzt ferner, der Reis ſei abgeliefert worden, wäre aber von geringerer Güte geweſen, würde der Verklagte ſich dann auf eine mündliche Garantie haben beziehen können? Die Authoritäten, auf die ich mich bezogen habe, beweiſen zur Genüge, daß er es nicht

gekommt hätte. Ist die Beweisführung eine andere, wenn das Memorandum vom Agenten unterschrieben ist? Sicherlich nicht."

Wenn der Abschluß eines Geschäfts erfolgt ist, so ist es Gebrauch, daß der Käufer vom Verkäufer sich eine Factur geben läßt, und wenn keine andere schriftliche Urkunde über den Verkauf vorhanden ist, so ist es von besonderer Wichtigkeit für ihn, alle Bedingungen des Contracts auch in der Factur ausgedrückt zu haben. Ob beschreibende Worte in einer Factur, Quittung oder ein anderes schriftliches Memorandum für eine ausdrücklichen Garantie gelten, ist noch nicht klar entschieden;*) als bestimmte Regel aber gilt es, daß eine Factur, auf welcher, mit seiner Genehmigung, der Name des Verkäufers geschrieben oder gedruckt ist, ein genügendes schriftliches Document ist, um ihn nach dem Betrugsgesetz zu belangen. Ein Käufer jedoch kann durch mündliches Zeugniß nicht darthun, daß die Verkaufsbedingungen von den in der Factur angegebenen abweichen. Wenn z. B. ein Verkauf wirklich nach Probe geschah, und folglich die ganze Quantität mit der angegebenen Probe in Bezug auf Qualität übereinstimmen sollte, die Factur erwähnt aber nicht aus-

*) Story sagt in seinem Werk über Verkäufe, § 358, über diesen Punkt: „Der Unterschied zwischen diesen Fällen scheint der zu seyn, daß, wo die Beschreibung sich auf eine bloße Meinung oder Ansicht bezieht, über welche keine bestimmte Kenntniß möglich ist, wie z. B. in Beziehung auf die Autorschaft alter Gemälde, da hat die Jury zu entscheiden, ob mit der Beschreibung eine Garantie beabsichtigt, oder als eine bloße Meinungsäußerung aufzufassen sey. Im ersteren Falle ist der Verkäufer daran gebunden; im zweiten Falle aber, wo eine bloße Meinung ausgesprochen und vom Käufer auch nur als solche verstanden wurde, ist der Verkäufer nicht daran gebunden, es sei denn, daß er den Käufer absichtlich hintergangen habe. Wo aber eine derartige Beschreibung nicht von einer bloßen Meinung abhängt, sondern wo sie innerhalb der Kenntniß oder der Pflicht des Verkäufers liegt, oder wo er das, was er angiebt wissen kann, da gilt sie als Versicherung eines Factums und nicht als eine Meinung, wenn anders sie nicht ausdrücklich als eine Meinung hingestellt wurde. Wenn z. B. Jemand einen Artikel als bestes Winteröl bezeichnet, so ist er verpflichtet, dieß zu liefern, denn es steht in seiner Macht, sich zu überzeugen, ob es bestes Winteröl ist oder nicht. Es handelt sich hier um eine Thatsache, die er wissen muß und wissen kann, wenn er nur will; unterläßt er es dennoch, sich über diese Thatsache Gewißheit zu verschaffen, und führt er dadurch den Käufer irre, so muß er dafür verantwortlich seyn."

In dem Falle Winsor contra Lombard (Massachusetts) äußerte sich der Ober-Richter also: „Das alte Gesetz über diesen Gegenstand war, daß beim Verkauf einer Waare, wenn keine ausdrückliche Garantie für die Güte derselben gegeben war, und kein wirklicher Betrug durch eine absichtliche falsche Darstellung vorlag, die Maxime Caveat emptor angewendet wurde. Ohne auf eine lange Erörterung über diesen Gegenstand einzugehen, oder eine Vergleichung aller Fälle zu versuchen, — was jedenfalls keine leichte Aufgabe wäre — genüge es zu sagen, daß in unserm Gemeinwesen das Gesetz einige Modificationen erlitten hat, und es jetzt angenommen wird, daß auch, wo keine ausdrückliche Garantie gegeben ist, Jeder, der Waaren von einer gewissen Benennung oder Beschreibung verkauft, durch den Verkauf selbst sich dafür verbürgt, daß der abgelieferte Gegenstand mit der Beschreibung genau übereinstimmt, und in der That von der Art, Sorte und Güte ist, wie in dem Kaufcontract angegeben wurde.

drücklich, „laut Probe," so wird der Käufer einen Kauf nach Probe nicht behaupten können. Wird aber für den verkauften Artikel ausdrücklich garantirt, die Factur aber enthält keine Garantie, so ist mündlicher Beweis, daß die Garantie übernommen wurde, nicht zulässig. Ebenso ist bei einem Verkauf auf Credit, wenn die Factur nichts davon erwähnt, der Verkäufer nicht gehalten, die Waaren anders als gegen Baar abzuliefern; denn wo nicht eine ausdrückliche Uebereinkunft oder eine Usance wegen des Gegentheils besteht, nimmt das Gesetz an, daß jeder Verkauf gegen Baarzahlung geschieht, und daß Ablieferung und Zahlung für einen Artikel ohne Verzug erfolgen muß.

II. Stillschweigende Garantien.

Das Gesetz nimmt an, daß in folgenden fünf Fällen stillschweigend eine Garantie gegeben wird, und setzt voraus:

1. daß der Verkäufer ein gültiges Besitzrecht habe, wenn die Waaren in seinem Besitz sind. Die Thatsache, daß er die Waaren zum Verkauf ausbietet, begründet die Vermuthung, daß er ein Recht hat, sie zu verkaufen, und daß sie ihm gehören, wenn nicht das Gegentheil ausdrücklich erwähnt ist.

2. Daß die Waaren im verkäuflichen Zustande sind, wenn keine Gelegenheit zu ihrer Untersuchung vorhanden ist, so, als wenn sie vor Ankunft verkauft würden oder sich noch im Schiffsraum befinden, so daß nur die Oberfläche sichtbar ist.

3. Daß sie dem Zwecke entsprechen, zu dem sie bestellt oder bestimmt worden. „Wenn Jemand einen Artikel verkauft," sagt der Ober-Richter Best, „so garantirt er dadurch, daß derselbe zu irgend einem Zweck tauglich ist. Verkauft er ihn zu einem besondern Zweck, so garantirt er dafür, daß der Artikel für diesen Zweck brauchbar ist." Wird aber ein Artikel von einer gewissen und bestimmten Beschaffenheit bestellt, der erst fabrizirt werden soll, so kann nicht angenommen werden, der Verkäufer garantire, daß der Artikel auch gerade zu dem Gebrauch geeignet ist, für welchen der Käufer ihn bestimmt hat, gleichviel ob der Erstere diese Bestimmung kennt oder nicht. Es bestellte Jemand z. B. Chantry's Rauch verzehrenden Ofen für eine Brauerei. Die Entscheidung fiel dahin aus, daß dem Verkäufer keine Garantie dafür zugemuthet werden könne, daß der Ofe auch wirklich für diesen Gebrauch passend sey, sondern nur dafür, daß er de Zweck eben so gut entspreche, als irgend einer der Art, wie der Auftrag ihn be zeichnet habe.

4. „Gegen verborgene Fehler," sagt Story, „wird stillschweigend eine Garantie in zwei Fällen angenommen: 1) Wenn der Verkäufer weiß, daß der Käufer sich nicht auf sein eignes Urtheil verließ, sondern auf das des Verkäufers, welcher die Fehler kannte oder kennen mochte. Diese

Ausnahme von der allgemeinen Regel findet deshalb statt, weil der Verkäufer in einem solchen Falle sich einer Täuschung schuldig macht, und wenngleich ohne Absicht, den Käufer doch mißleitet und ihm Schaden zufügt. Wenn jedoch der Käufer sich nicht auf das Urtheil des Verkäufers verläßt, und der Letztere den verborgenen Fehler nicht kennt, und nichts thut, und auch in Bezug auf den in Rede stehenden Artikel nichts sagt, wodurch der Käufer getäuscht werden könnte, so würde das "Caveat emptor" in Anwendung kommen. Der Verkäufer muß aber sehr vorsichtig seyn und Alles vermeiden, was auch nur die leiseste Absicht verräth, den Käufer zu mißleiten, sonst würde der Contract nicht bindend seyn; 2) wird stillschweigend eine Garantie gegen versteckte Fehler angenommen, wo in Folge des gegenseitigen Verhältnisses der Parteien der Verkäufer sich gegen jeden derartigen Fehler verwahrt haben kann, oder wo aus der Natur des Geschäfts eine Garantie gegen das Vorhandenseyn solcher Fehler von selbst folgt, wie z. B. in dem Falle, wo ein Fabrikant oder Produzent die Lieferung von Artikeln aus seiner Fabrik auf Bestellung übernimmt. Eine solche Garantie hat ihren Grund in dem zwischen Käufer und Verkäufer in solchen Fällen vorausgesetzten Vertrauen, so wie in der stillschweigenden Zustimmung des Letztern."

5. Wo der Verkauf einer Waare nach einer Probe geschieht, schließt das Gesetz auf eine Garantie, daß die ganze Waare nach Beschaffenheit und Güte mit der gegebenen Probe übereinstimme. „Wenn ein Artikel nach einer gegebenen Probe verkauft wird," sagt Kent, „und diese Probe ist ein wirkliches Muster des Artikels, und es findet keine Täuschung oder Garantie von Seiten des Verkäufers statt, so kann der Käufer den Kauf nicht rückgängig machen, denn ein solcher Kauf läuft auf die Garantie hinaus, daß der Artikel im Ganzen von derselben Art und Beschaffenheit ist, wie die Probe. Stellt sich heraus, daß der Artikel wegen eines sowohl in der Probe wie im Ganzen vorkommenden versteckten Mangels nicht verkäuflich ist, so ist der Verkäufer nicht verantwortlich. Die einzige Garantie besteht darin, daß die ganze Quantität mit der Probe übereinstimmt. Der Käufer hat aber zu berücksichtigen, daß die bloße Vorzeigung einer Probe eines Artikels, und zwar zur Zeit des Verkaufs, an und für sich selbst einen Verkauf nach Probe nicht ausmacht, und wo der Käufer Gelegenheit hat, den ganzen Artikel zu untersuchen, da ist dies ein triftiger Grund gegen eine derartige Folgerung. Er muß daher stets den Verkäufer fragen, ob er das, was er vorzeigt, als Probe vorzeigt, und, wie schon oben erwähnt, wenn der Verkauf nach Probe gemacht und der Contract schriftlich ausgefertigt worden; so muß er darauf sehen, daß die schriftliche Abmachung sich auf die Probe bezieht, sonst geht er der Rechte verlustig, die ein Verkauf nach Probe gewährt.

III. Falsche Angaben.

Die dritte und letzte Ausnahme der Regel "Caveat emptor," oder daß der Käufer auf seine eigene Gefahr hin kauft, tritt ein, wenn der Verkäufer sich falscher Angaben und einer Verheimlichung schuldig machte. Kein Grundsatz im ganzen Recht ist klarer und bestimmter ausgesprochen, als der, daß Betrug einen Kauf verletzt, oder ihn vielmehr ungültig macht, wenn der betrogene Theil darauf besteht. In allen Fällen, wo ein Betrug stattfindet, hat der Käufer die Wahl der Rechtsmittel: er kann entweder die Waare zurückgeben und den Verkauf rückgängig machen, oder er kann die Waare behalten und wegen des Betruges auf Schadenserſatz klagen. Aber nicht jede unwahre Angabe, die zur Zeit des Verkaufs gemacht wird, und nicht jede Verheimlichung ist als Betrug anzusehen. Um einen Betrug festzustellen, dazu gehört eine falsche Angabe in Bezug auf eine wesentlich zum Kauf veranlassende Thatsache, durch welche der Käufer zu seinem Nachtheil hintergangen wurde, oder die Verheimlichung oder Unterdrückung einer Thatsache, die der Verkäufer nach Recht und Billigkeit darzuthun die Verpflichtung hat und in Bezug auf welche er billiger Weise nicht Stillschweigen beobachten darf. Wir werden später, wenn wir von dem Verkäufer reden, ausführlich hierauf zurückkommen, und betrachten jetzt den geeigneten Weg, den der Käufer zu befolgen hat, wenn er einen Betrug kennt oder vermuthet.

1. Wenn Du findeſt, daß ein Betrug verübt worden iſt, und Du haſt nicht die Abſicht, das Geſchäft gelten zu laſſen, ſo mache von dem Dir zuſtehenden Verwerfungs-Recht unmittelbar nach Entdeckung des Betruges Gebrauch. Behandle die gekaufte Waare nicht als Dein Eigenthum. Es ist der Wahl des betrogenen Theils jederzeit anheimgestellt, entweder den ganzen Contract aufzuheben oder sich seines Rechts dadurch zu begeben, daß er mit vollem Bewußtseyn des Factums die Waare als sein Eigenthum zu betrachten und zu behandeln fortfährt. Dabei ist es von keinem Belang, wie lange Zeit nach dem Handel bereits verflossen ist, ehe der Käufer den Betrug entdeckte, nur muß er innerhalb einer angemessenen Zeit nach der Entdeckung sein Recht auf Umstoßung des Vertrags geltend machen, weil andern Falls das Gesetz annimmt, er billige den Handel, trotzdem er betrogen wurde.

2. Wo eine falsche Angabe gemacht worden ist, die Du zur Begründung eines Betruges vor Gericht für hinreichend hälst, und Du bist mit dem Handel nicht zufrieden, da mache dem Verkäufer den Vorſchlag, den Contract aufzuheben; verweigert derſelbe aber die Aufhebung, ſo mußt Du, ehe Du zu einem Prozeß ſchreiteſt, auch gewiß ſeyn, ob Du den Betrug beweiſen kannſt. Betrug muß bewiesen und nicht blos angenommen werden. Zweifelhafte Umstände, wenngleich verdächtig, sind nicht hinreichend, einen Betrug zu

constatiren, und Du hast wohl zu erwägen, daß nicht alle unrichtige Angaben von Seiten des Verkäufers als Betrug anzusehen sind. Falsche Behauptungen in Betreff des Preises oder der Qualität einer Waare werden gewöhnlich, mit Ausnahme der Fälle von besonderem Vertrauen, als Meinungen angesehen, auf die der Käufer zu vertrauen kein Recht hat. Marktschreierische Anpreisungen und überschwengliche Empfehlungen von Artikeln werden zu den Privilegien des Verkäufers gerechnet, obgleich sie oft nur die Thorheit des Käufers bekunden. Zur Begründung eines Betruges gehört eine falsche Angabe, auf welche sich der Käufer mit Fug und Recht verlassen darf, oder die Verschweigung eines Factums, welches ihm zu wissen nothwendig ist und wodurch er zu seinem Nachtheil irre geleitet worden ist. Ist das Factum aber nur ein unwesentliches und von keiner sonderlichen Bedeutung, oder wußte er zur Zeit des Verkaufs darum, daß es falsch war, oder erwächst ihm kein Nachtheil daraus, so kann aus einer falschen Darstellung oder aus einer Verschweigung kein Betrug hergeleitet werden. Betrug ohne Nachtheil und Nachtheil ohne Betrug geben kein Recht zu einer Klage; wo aber Nachtheil und Betrug zusammentreffen, da ist ein Klagerecht vorhanden."

Eine fernere Ausnahme von der Regel "Caveat emptor" ergiebt sich aus der Betrachtung derjenigen Fälle, wo der Käufer beim Kaufen ein Versehen, einen Irrthum begeht; allein dieser Fall ist vielen Beschränkungen unterworfen, und das Gesetz schreitet daher niemals ein, wenn bereits ein solcher Zeitraum verflossen ist, daß es unmöglich ist, das ursprüngliche Verhältniß und die Rechte der Parteien, die beim Verkaufe stattfanden, wieder herzustellen. Wo aber innerhalb einer nicht allzu langen Zeit ein nachtheiliger Irrthum in Bezug auf die Natur des Verkaufsgegenstandes entdeckt wird, z. B. wo ein Artikel als Abfall von Seide gekauft wurde, der nicht wohl dafür passiren konnte; oder wenn beim Verkauf einer Quantität oder einer Anzahl zusammen gehöriger Dinge der Käufer in Bezug auf die Menge z. B. der Meinung ist, er kaufe das Ganze, während der Verkäufer in dem Glauben steht, er verkaufe nur einen Theil; oder in Bezug auf den Preis, wo der Käufer glaubt, er sey billiger, als der Verkäufer ihn stellt: in diesen Fällen kann der Verkauf annullirt, oder es mag eine billige Entschädigung nachgesucht werden. Der Irrthum muß sich jedoch auf ein Factum beziehen, wodurch die Bedingungen des Uebereinkommens berührt werden; es muß etwas Wesentliches oder Wichtiges betreffen, sonst ist kein genügender Grund zur Auflösung des Contractes vorhanden.

Wir wollen jetzt die wichtige und sehr gemißbrauchte Regel des Gemeinen Rechts, "caveat emptor," nebst ihren Ausnahmen verlassen und uns nunmehr zu den Hauptpunkten in Betreff der Annahme und Ablehnung von Offerten wenden, wobei wir das richtige Verfahren, das bei der Ausführung von Aufträgen einzuschlagen ist, wenn ein Versehen stattfindet, sowie die schließlichen Pflichten des Käufers betrachten.

1. Bedenke wohl, daß, wenn durch eine Offerte Dir die Pflicht auferlegt wird, sie abzulehnen, wenn Du sie nicht annehmen willst, oder wenn Deine Handlungsweise der Vermuthung Raum giebt, als wäreſt Du mit derselben einverstanden, angenommen wird, daß Du dieselbe annimmst.

2. Wird ein Anerbieten oder ein Vorschlag zu einem Verkauf mündlich und ohne irgend eine Festsetzung in Betreff der Zeit gemacht, in welcher derselbe angenommen werden muß, so muß die Annahme auf der Stelle erfolgen, weil andern Falls Derjenige, der den Vorschlag macht, nicht daran gebunden seyn würde. Wenn aber besondere Umstände, oder die Handels-Usance, oder das Verhältniß der Partheien der Vermuthung Raum geben, daß der Vorschlag innerhalb einer angemessenen Zeit angenommen werden könne, so wird eine binnen angemessener Zeit erfolgte Annahme den Contrakt abschließen, wenn nicht inzwischen eine Zurücknahme erfolgte.

3. Wenn Du einen Artikel für eine Zeit auf Probe genommen hast und beabsichtigst, denselben wieder zurück zu geben, so gieb ihn vor Ablauf der bewilligten Zeit zurück; und wo keine Zeit festgesetzt ist, da thue es binnen einer angemessenen Zeit, sonst wird der Handel als abgeschlossen betrachtet und Du wirst den Preis des Artikels zu bezahlen haben.

4. Wird Dir ein Anerbieten, welches Dir vortheilhaft zu sein verspricht und welches Du anzunehmen beabsichtigst, brieflich gemacht, so mußt Du mit der Absendung des Briefes, der die Annahme enthält, nicht zögern, weil dem Verkäufer das Recht zusteht, sein Anerbieten zu jeder Zeit bevor Du Deinen Annahmebrief zur Post giebst, zurück zu nehmen oder zu modificiren. Sobald das Schreiben, welches die Annahme des Anerbietens enthält, gehörig adressirt auf dem Post-Amt abgegeben ist, so wird der Contrakt als abgeschlossen betrachtet, selbst wenn der Brief niemals an seinem Bestimmungsort anlangen sollte, es sey denn, daß Du schon vor Absendung Deiner Antwort eine Rücknahme des Anerbietens erhalten hätteſt. Wenn jedoch Du Jemand ein schriftliches Anerbieten machst und in einem späteren Schreiben dasselbe wieder zurücknimmst, ehe der andere Theil sein Annahmeschreiben zur Post gab, so entscheidet der Rechtsbrauch dahin, daß Du dem Käufer für jeden Verlust, Ausgabe oder Schaden aufzukommen hast, den er dadurch erlitten, daß er sich auf den Contrakt verließ, als ob derselbe abgeschlossen wäre. Dies steht im Einklange mit der Regel, daß, wo eine von zwei unschuldigen Personen leiden müssen, diejenige den Schaden zu tragen hat, welche die Ursache desselben war. Bei schriftlichen Anerbietungen ist es am sichersten, daß man bemerke, daß man sich nicht für gebunden halte, wenn die Benachrichtigung über die Annahme nicht zu oder vor einer bestimmten Zeit eintrifft.

Bestellst Du Waaren, welche abgesendet wurden, ehe Dein Absagebrief geschrieben wurde, so bist Du zur Zahlung des Preises verpflichtet, und werden sie auf dem Transport beschädigt oder vernichtet, so mußt Du den Verlust tragen. Wur-

den sie aber abgesendet, nachdem der Absagebrief geschrieben, aber bevor er empfangen wurde, so bist Du verpflichtet, entweder Deinen ursprünglichen Vorschlag zu respektiren oder den andern Theil für gehabten Verlust oder Mühe zu entschädigen. Wenn Du stirbst oder wahnsinnig wirst und diejenige Person, bei der die Bestellung gemacht war, weiß nichts davon und sendet die Waaren ab, so müssen Deine Nachfolger oder Vertreter bezahlen.

5. Wenn ein Vorschlag zum Verkauf Bedingungen und Beschränkungen enthält, so muß deren Annahme eine vollständige seyn, sonst ist sie nicht bindend. Eine Annahme, die von den Bedingungen des gemachten Anerbietens irgendwie abweicht, ist ein neuer Vorschlag und der Contrakt ist für den andern Theil nicht als bindend zu betrachten, so lange derselbe nicht seine Zustimmung zu den von Dir vorgeschlagenen Bedingungen gegeben hat.

6. Werden Dir Waaren von einer andern Qualität oder Quantität, als Du bestellt hast, gesendet, so bist Du nicht verpflichtet, dieselben anzunehmen; oder wenn Du eine gewisse Anzahl, Maaß oder Quantität bestellt, so bist Du ebenfalls nicht gehalten, dieselben oder einen Theil davon anzunehmen, wenn nicht alle zu den Bedingungen geliefert werden, die Du eingingst; nimmst Du aber einen Theil derselben an, so kannst Du nachher nicht den ganzen Contrakt verwerfen, sondern mußt so viele annehmen und bezahlen, als in Gemäßheit mit dem Contrakte geliefert worden sind. Wenn doppelsinnige oder zweideutige Ausdrücke in einer Bestellung die Veranlassung zu Mißverständnissen und Irrthümern geben, so muß Derjenige den Schaden tragen, der die Bestellung machte.

7. Wenn Waaren, die mit Deiner Bestellung nicht übereinstimmen, aus Versehen dennoch übersandt werden und Du entschließest Dich, sie zu behalten, so mußt Du den Uebersender davon in Kenntniß setzen, daß sie der Bestellung nicht entsprechen, denn in diesem Falle bist Du nur für ihren wirklichen Werth verbindlich. Hast Du aber nicht die Absicht, sie zu behalten, so ist es Deine Pflicht, dem Absender Deinen Entschluß mitzutheilen und seine weitere Ordre abzuwarten.

Werden spezielle Aufträge ertheilt, so müssen sie pünktlich beachtet werden. Hattest Du keinen Auftrag gegeben, so kannst Du die Waaren in öffentlicher Auction versteigern lassen und Lagergeld, Kosten ꝛc. berechnen. Sind die Sachen dem Verderben ausgesetzt, so mußt Du unmittelbar zum Verkauf schreiten und dann den Absender benachrichtigen, daß Du den Erlös zu seiner Verfügung hältst.

Endlich ist es Pflicht des Käufers, den verabredeten Preis zu bezahlen, und in Ermangelung eines bestimmten Uebereinkommens in Bezug auf die Ablieferung, die Waaren am Verkaufsplatz in Empfang zu nehmen und demnächst fortzuschaffen. Ist kein Preis festgesetzt worden, so nimmt das Gesetz den zur Zeit des Verkaufs geltenden Marktpreis als Norm an. Sollen die Waaren in Wechseln oder Noten bezahlt werden, so ist es die Pflicht des Käufers, dieselben zu übergeben, ehe er Besitz von den Waaren nimmt; hat sich der Verkäufer sein Urtheil über die Wechsel oder Noten, die Du ihm offeriren magst, vorbehalten, so bist Du gehalten, solche zu

geben, gegen die billiger Weise keine Ausstellung zu machen ist. Mitunter ist es vorgekommen, daß Käufer Besitz von den Sachen genommen, ehe sie ihre Note gaben, mit dem Versprechen, wieder zu kommen und die Sache zu ordnen und dann sich weigerten, es zu thun; die Gerichte haben indessen entschieden, daß in solchen Fällen das Besitzrecht nicht auf den Käufer übergeht und daß also der Verkäufer seine Sachen wieder zurücknehmen kann.

Wenn Waaren verdorben sind und es kann nicht nachgewiesen werden, daß der Verkäufer seine contraktlichen Verpflichtungen verletzt habe, so ist es die Pflicht des Käufers, den verabredeten Preis sammt allen zu rechtfertigenden Ausgaben, die durch die verzögerte Ablieferung entstanden sind, zu bezahlen.

Siebentes Kapitel.

Vom Verkauf.

Was Verkäufer zu beachten haben.

„Man kauft, um zu verkaufen, und verkauft, um wieder zu kaufen;" — dies ist die immer wiederkehrende endlose Kreisbewegung des Handels. Der Geschäftsmann, dessen Pflichten und Verbindlichkeiten als Käufer wir eben betrachtet haben, beeilt sich, seine Einkäufe abzusetzen, sobald er sie nur auf dem Lager hat. Der Vorrath, den er so sorgsam ausgewählt hat, erscheint ihm täglich weniger anziehend und er sucht loszuschlagen, wenn er nur außer Gefahr ist, seine Verkäufe durch gesetzliche Einrede rückgängig gemacht zu sehen oder sich in Weitläuftigkeiten zu verwickeln. Wir wollen daher hier diejenigen Punkte erörtern, deren Beobachtung das Gesetz erheischt, wenn man jenen Zweck — die Vermeidung von Streitigkeiten und Weitläuftigkeiten — erreichen will.

1. Vor allen Dingen muß ein Verkäufer darauf sehen, daß die Person, welche kaufen will, *gesetzlich fähig sey, sich durch einen Vertrag zu binden*. Das Gesetz stellt zwar als allgemeinen Grundsatz auf, daß alle Personen fähig seyen, Verträge zu schließen, indeß befreit es doch gewisse Personen, oder Personen in gewissen Verhältnissen, von aller Verbindlichkeit für die von ihnen eingegangenen Verträge aus dem Grunde, weil sie unfähig sind, eine gesetzliche Willenserklärung abzugeben. Hieher gehören *Blödsinnige, Geisteskranke und sinnlos Betrunkene* und können daher Verkaufsgeschäfte mit denselben, welche nicht entschieden zu deren Vortheil gereichen, aufgehoben werden. — Was ein *Blödsinniger* (idiot) sey, darüber giebt das Gesetz keine bestimmte Begriffserklärung; man hat angenommen, daß ein Mensch, der geistige Fähigkeit genug besitzt, um das

Alphabet zu lernen, nicht blödsinnig zu nennen sey. Indeß wird die Frage in Fällen, wo die Geschworenen ihre Entscheidung über diesen Punkt abzugeben haben, gewöhnlich so gefaßt: „War die Person im vollen Gebrauch ihrer Verstandeskräfte oder nicht und fähig, dies Rechtsgeschäft zu begreifen? Wenn nicht, so ist der Verkauf nichtig.“ Bloße Verstandesschwäche indessen wird nicht als ein solcher Mangel an geistiger Fähigkeit betrachtet, welcher den damit Behafteten an der Schließung eines Vertrages hindern könnte, ausgenommen, wenn dadurch dem andern Theile ein ungehöriges Uebergewicht gegeben würde. Ein Geisteskranker (lunatic) ist ein Mensch, dessen Geisteskräfte gestört sind und dessen Verstand unfähig ist, einer Gedankenreihe zu folgen oder eine Schlußfolge festzuhalten. Ist sein Irrsinn andauernd und ununterbrochen, so kann er zu keiner Zeit Verträge eingehen, weder für sich selbst, noch für einen Andern; ist aber der Irrsinn ein blos zeitweiliger oder durch lichte Zwischenräume unterbrochen, so kann der Behaftete während solcher Zwischenräume verbindliche Contrakte eingehen. Richtet sich der Irrsinn nur auf einen bestimmten Punkt oder einen Gegenstand oder eine Classe von Gegenständen, so beschränkt sich die Unfähigkeit eines solchen Irren nur auf solche Angelegenheiten, welche mit jener bestimmten fixen Idee oder Verkehrtheit in Zusammenhang stehen.

War ein Mensch zur Zeit des Vertragsschlusses in dem Maaße betrunken, daß er weder den rechtlichen Charakter des Geschäfts zu begreifen, noch sich seiner Urtheilskraft zu bedienen vermochte, so kann er durch Beweis dieses Umstandes den Vertrag anfechten, gleichviel was ihn in den Zustand des Rausches versetzt haben mag. Es wird dann angenommen, daß er nicht fähig war, eine Willenserklärung abzugeben. Erreichte aber die Trunkenheit nicht einen solchen Grad, so kommt ihm dieselbe nicht zu Statten, außer wenn er listiger Weise zum Trinken verleitet oder aus seinem Zustande unredlicher Vortheil gezogen wurde, um ihn zu einem nachtheiligen Vertrage zu veranlassen.

Sklaven sind gleichfalls unfähig zu kaufen oder zu verkaufen, ausgenommen von einander. Der einzige denselben gestattete Vertrag, welchen das Gesetz als rechtsbeständig anerkennt, ist der Vertrag mit ihren Herrn über ihre Freilassung.

2. Das Gesetz erfordert Vorsicht bei Verträgen mit Unmündigen und mit Ehefrauen.

Unmündig (infant) heißt nach dem Gesetze Jeder, der noch nicht sein einundzwanzigstes Jahr vollendet hat. Allgemeine Regel ist, daß ein Unmündiger jeden Vertrag, den er eingegangen, während seiner Minderjährigkeit oder in einer angemessenen Frist, nachdem er mündig geworden, rückgängig machen kann. Wenn man einem Solchen Waaren auf Credit verkauft und derselbe nach deren Veräußerung die Zahlung verweigert, so hat man kein Rechtsmittel gegen ihn. Kauft man von ihm ein Pferd und bezahlt den Preis und er verweigert die Uebergabe des Pferdes, so hat man das Geld verloren. Er ist nicht verpflichtet, weder auf Grund seiner Note, noch seines Schuldscheines, noch für baar dargeliehenes Geld.

Wenn er es übernimmt, eine gewisse Handlung zu verrichten und empfängt dafür Baarvorschüsse, so kann er nicht zur Erfüllung seines Versprechens angehalten werden, nachdem er das Geld verbraucht hat, noch kann er zur Erstattung des Geldes angehalten werden, denn es war thöricht, sich mit ihm einzulassen. Wenn er jedoch die Vergütigung in unveränderter Gestalt in seinem Besitz behielt und dies festgestellt werden kann, so wird er als Verwahrer für den Andern angesehen und ist verpflichtet, dieselbe zurückzugeben, sobald er den Vertrag rückgängig macht oder dessen Erfüllung verweigert. Imgleichen, wenn ein Unmündiger Jemand Geld vorgeschossen, welches dieser ausgegeben hat, und der Unmündige widerruft dann den Contract, so kann er nicht von dem Andern den vorgeschossenen Betrag erstattet verlangen, wenn er irgend welchen Vortheil aus dem Contract erlangt hat. Z. B. wenn er eine Quantität Getreide kauft und nach theilweiser Veräußerung desselben den Contrakt rückgängig macht, so kann er nicht durch Rückgabe des Ueberrestes ein Recht erlangen, den Verkäufer auf Herausgabe eines verhältnißmäßigen Theiles des Kaufgeldes zu belangen. Ein Unmündiger ist nicht durch die von ihm geschlossenen Verträge gebunden, wenn es in der Macht des andern Contrahenten liegt, ihn rücksichtlich des Gegenstandes des Vertrags wieder in denselben Stand zu setzen, in welchem er sich vor Abschluß des Vertrags befand; aber in solchen Fällen muß er die ihm vorgeschossene Vergütigung zurückerstatten.

Die allgemeine Regel, daß Contracte eines Unmündigen keine verbindende Kraft haben, läßt jedoch eine Ausnahme zu. Er kann bindende Verträge abschließen über Speise und Trank, Kleidung, Arznei und andere Lebensbedürfnisse von solcher Art, wie sie seinen Umständen angemessen sind. Aber auch in solchen Fällen muß der Verkäufer mit Vorsicht handeln. Er muß sich die Gewißheit verschaffen, daß die Artikel, welche der Minderjährige kaufen will, wirklich Bedürfnisse sind und daß der Letztere noch nicht mit denselben durch seine Eltern oder Freunde versehen ist. Ein Unmündiger, welcher bei seinen Eltern, bei seinem Vormunde oder sonst einer Person wohnt, deren Vorsorge er von jenen anvertraut ist, und der angemessen versorgt wird, kann sich einem Fremden gegenüber auch nicht einmal für Lebensbedürfnisse verbindlich machen. „Niemand," sagt Richter Gould, „soll sich beikommen lassen, einem Vater vorzuschreiben, was für Kleidung ein Kind tragen soll, und wann oder von wem dieselbe gekauft werden soll." Verkauft Jemand Gegenstände, welche Bedürfnisse seyn würden, wenn der Unmündige nicht schon von seinen Eltern damit versehen wäre, oder läßt er sich durch falschen Anschein verleiten, Gegenstände zu liefern, welche für die wirklichen Umstände des Unmündigen zu kostbar oder zu zahlreich sind, so ist er nicht berechtigt, Bezahlung für dieselben zu verlangen. Waaren, welche einem geschäftstreibenden Unmündigen geliefert werden, sind nicht als Bedürfnisse zu betrachten, wenn er auch durch den Geschäftsbetrieb seinen Lebensunterhalt erwirbt.

Unmündigkeit begründet aber keine Einrede, wenn eine Klage auf Hintergehung oder Betrug angestellt wird. Wenn ein Unmündiger sich fälschlich für großjährig ausgiebt und ein Andrer verkauft ihm im Vertrauen darauf Waaren, so kann der Verkäufer die Waaren zurücknehmen oder ihn wegen Schadenersatz belangen.

Es kann sich Jemand durch Contract verbindlich machen am Tage vor seinem zweiundzwanzigsten Geburtstage mit dem er mündig wird. Es ist in dieser Beziehung entschieden worden, „daß eine Landschenkung, welche Jemand, der am ersten Februar geboren worden, am letzten Januar in seinem einundzwanzigsten Lebensjahre, Morgens um ein Uhr gemacht hatte, eine zu Recht bestehende sei, weil Jener die Großjährigkeit erreicht hatte." Es steht außerdem fest, daß ein nach erreichter Großjährigkeit gegebenes Versprechen, während der Minderjährigkeit geborgtes Geld oder auf Credit entnommene Waaren, bezahlen zu wollen, ein verbindendes ist. Ein solches Versprechen muß aber frei und ungezwungen abgegeben sein, und der Schuldner muß vollkommene Kenntniß von dem Umstande haben, daß er nach dem Buchstaben des Gesetzes von seiner Zahlungsverbindlichkeit frei gewesen sein würde.

Eine Ehefrau, außer in besonderen Umständen — wie in dem Falle, wenn von dem Ehemann innerhalb sieben Jahre keine Nachrichten vorhanden sind, oder derselbe sie verlassen und sich außer Landes begeben hat ohne Absicht dahin zurückzukehren — kann keine Contracte eingehen, die für sie persönlich verbindend wären. Es entsteht daher die besonders wichtige Frage, in welchen Fällen Ehemänner für die von ihren Ehefrauen eingegangenen Verbindlichkeiten in Anspruch genommen werden können? Als allgemeine Regel gilt: eine Ehefrau kann durch ihre Verträge den Ehemann rechtlich verbinden, wenn dieser zu denselben ausdrücklich oder stillschweigend seine Einwilligung oder Genehmigung gegeben hat. Wer mit einer Ehefrau einen Vertrag macht und auf Grund dessen den Mann belangen will, muß beweisen können, daß sie mit seiner Bewilligung gehandelt habe. Ein Ehemann ist verbindlich für wirkliche Bedürfnisse, welche auf Verlangen seiner Ehefrau geliefert worden sind; der Verkäufer muß aber nachweisen, daß es wirkliche Bedürfnisse, daß dieselben ihrem Stande und Verhältnissen angemessen waren, und daß sie nicht bereits zur Genüge damit versehen war. Ein Ehemann ist zahlungspflichtig, wenn die Ehefrau die Gewohnheit hatte ähnliche Artikel zu kaufen, gleichviel ob solche nothwendig waren oder nicht, und er die Rechnung bezahlte; und er würde nur dann nicht zur Zahlung verpflichtet sein, wenn er bekannt gemacht hat, daß seine Ehefrau von ihm keine Genehmigung zu dergleichen Käufen habe. Wenn aber speciell der Ehefrau ein Conto in den Handelsbüchern eröffnet ist, oder es wird ihre Note für den schuldigen Betrag angenommen, so ist der Ehemann außer aller Verbindlichkeit. Er ist ferner nicht verbindlich, selbst für Lebensbedürfnisse nach Trennung der Ehe, welche durch Ehebruch Seitens der Frau veranlaßt worden, gleichviel auf welche Weise solche Trennung herbeigeführt worden ist, ob durch ein Scheidungsurtel, ob durch freiwilliges Davongehen der Frau oder durch ihre ge-

waltsame Vertreibung Seitens des Ehemannes; auch nicht wenn die Trennung mit gegenseitiger Einwilligung Statt gefunden hat, sobald er der Frau angemessene Unterhaltsmittel gewährt, selbst wenn ein schriftliches Uebereinkommen dieserhalb zwischen ihnen nicht bestehen sollte. Ferner wird ein Ehemann frei von allen durch seine Ehefrau eingegangenen Verbindlichkeiten, durch ihr Davongehen ohne genügende Ursache, auch wenn sie sich nicht des Ehebruchs schuldig gemacht hat. In diesem Falle muß er sie jedoch wieder aufnehmen, wenn sie sich zur Rückkehr erbietet: weigert er sich dessen, so muß er für alle ihr gelieferten Lebensbedürfnisse aufkommen. — Ein Mann, welcher ein Frauenzimmer für sein Eheweib ausgiebt und ihr gestattet seinen Namen zu führen, muß für ihre Schulden aufkommen, wenn auch der Gläubiger wußte, daß jene nicht verheirathet waren. Ein Mann ist aber nicht für die einem Frauenzimmer gelieferten Bedürfnisse verbindlich, aus dem Grunde, daß er früher mit ihr gelebt, und sie für seine Ehefrau ausgegeben hatte.

Die Unfähigkeit einer Ehefrau, sich durch Verträge persönlich verbindlich zu machen wird nicht geändert durch die schriftliche Erklärung der Ehefrau. In Fällen jedoch, wo der Ehemann für ihren Contract in Anspruch genommen werden kann, aber nicht genügendes Vermögen besitzt um für die Forderung aufzukommen, kann auch das ihrige durch rechtliches Verfahren angegriffen werden.

3. Angenommen nun, daß die Person, an welche man verkaufen will, fähig sei sich durch Verträge zu binden, gehen wir zur Betrachtung der Verpflichtungen über, welche das Gesetz dem Verkäufer auferlegt, sowohl beim Abschluß des Vertrags, als nachdem derselbe erfüllt ist. Die zwei großen Gefahren, welche auf dem Wege eines Verkäufers liegen, der Prozesse zu vermeiden wünscht, sind interpretirter Betrug und vorgebliche oder stillschweigende Garantieen. In allen Kaufverträgen, wo nicht das Gegentheil ausdrücklich festgesetzt worden, setzt das Gesetz die Garantie voraus, daß der Verkäufer, wenn die Güter, die er verkauft, sich in seinem Gewahrsam befinden, ein Besitzrecht auf dieselben habe, und er ist dem Käufer verantwortlich, wenn sich dieses Eigenthumsrecht mangelhaft erweist. Es wird stets vorausgesetzt, daß der Verkäufer durch die Handlung des Verkaufens selbst die Garantie giebt, daß das Eigenthum, welches er verkauft, sein eigen sei, frei und unbeschränkt, gleichviel ob er des Eigenthumsrechtes ausdrücklich Erwähnung thut oder nicht, oder ob er von einem Mangel seines Besitzrechtes Kenntniß hatte oder nicht. Wenn aber das verkaufte Eigenthum sich nicht in seinem Gewahrsam befindet, und er giebt keinerlei Erklärung hinsichtlich seines Besitzrechts ab, so scheint als vorherrschende Regel angenommen zu werden, daß der Käufer auf seine Gefahr hin kauft.

Betrug entkräftet bekanntlich alle Verträge. Was aber unter Betrug zu begreifen, ist nicht so unzweifelhaft und wird mehr oder weniger aus den Umständen zu erläutern sein. Einige juristische Schriftsteller umschreiben Betrug als „jede Art von Kunstgriff, welche eine Person anwendet, um eine andere zu hintergehen," aber die Gerichtshöfe haben von jeher abgelehnt, seine genauen Grenzen zu bestimmen, so daß sein Vorhandensein in jedem Falle, wo es zur Sprache

kommt, nach den besonderen Umständen des Falles zu beurtheilen bleibt. Da der Beweis des Betrugs hauptsächlich das Schlagwort von Käufern ist, die mit ihren Käufen unzufrieden sind, so ist es für Verkäufer von Wichtigkeit, sich sowohl vor wirklichem Betrug zu hüten, als sich auch dagegen zu wahren, daß ihnen eine betrügerische Absicht auch nur untergelegt werden kann. Zu diesem Ende bemerken wir Folgendes:

Erstlich stelle Deine Bemerkungen über den Gegenstand des Vertrags nicht als Thatsachen hin, sondern als Sachen der Meinung oder der Ansicht. Der Unterschied zwischen einer falschen Angabe über eine Thatsache und einer unrichtigen Angabe in einer Meinungssache wurde bereits im vorigen Kapitel über den Kauf von Waaren in Bezug genommen. Es steht fest, daß, wenn der Eine irgend eine Thatsache falsch darstellt, auf welche der Andre sich zu verlassen ein Recht hatte, und Letzterer wurde dadurch zu seinem Schaden irre geführt, hierin eine betrügliche Handlung liegt. Es kommt hiebei nicht darauf an, ob derjenige, welcher die unrichtigen Angaben machte, nicht wußte, daß sie unrichtig seien, oder ob er selbst dieselben für richtig hielt, vorausgesetzt, daß er dieselben als Thatsachen hinstellte und der Andere, welcher ein Recht hatte, sich darauf zu verlassen, dadurch zu seinem Schaden mißleitet wurde. „Wir betrachten es als eine ausgemachte Sache," sagt C. J. Shaw, „daß, wenn ein Verkäufer falsche und betrügliche Angaben über Thatsachen macht, welche innerhalb seiner Kenntniß liegen, oder von denen er doch behauptet, daß sie in seiner eignen Wissenschaft beruhen, und nicht bloße Ansichten oder Urtheile oder Meinungen ausspricht, und zwar bezüglich einer Angelegenheit, welche wesentlich Einfluß auf die Interessen der andern Parthei übt, einer Angelegenheit in welcher diese andere Partei volles Vertrauen auf solche Angaben setzte, und diese ist wirklich dadurch irre geführt, — der so Getäuschte nach seiner Wahl den Contract verwerfen und umstoßen kann. Daher, wenn Jemand fälschlicher Weise angiebt, daß eine Dampfmaschine zwanzig Pferdekraft besitze, — daß sie in guter Ordnung sich befinde und daß dies von Maschinenbauern anerkannt sei, daß sie für bergmännische Zwecke brauchbar, frei von Rost und seit zwei oder drei Jahren im Betrieb gewesen sei; — so beträfe jede falsche Angabe etwas Thatsächliches, und der Contract würde wegen Betrugs umgestoßen werden können. Der Ausdruck einer Meinung oder eines Urtheils Seitens des Verkäufers bezüglich der Eigenschaften oder des Werthes einer Sache, wenn auch unrichtig, hat dagegen nicht die Bedeutung eines Betrugs oder einer Garantie. Wer sich auf fremde Meinung verläßt, thut es auf seine Gefahr hin, wenn er Gelegenheit hatte sich ein eignes Urtheil zu bilden. Marktschreierei und selbst übermäßige Anpreisung eines Artikels, ist daher nichts Unerlaubtes und hat nicht die Wirkung eines Betrugs, welcher einen Contract aufhebt.*) Unrichtige

*) Dergleichen Mittel und Wege eine Waare los zu werden, oder ein Geschäft zu machen, sind aber nichts destoweniger unehrenhaft; sie sind kein Betrug vor dem Buchstaben des Gesetzes, aber eine unwürdige Täuschung, welche von der Moralität verworfen wird.

Angaben bezüglich der Beweggründe und Anläſſe zu einem Verkaufe entkräften einen Vertrag nicht, und iſt es bloß die Unvorſichtigkeit des Käufers, wenn er ſich darauf verläßt. Ebenſo iſt es Unvorſichtigkeit des Verkäufers, wenn er falſchen Angaben rückſichtlich der Beweggründe zu dem Kaufe, einen Einfluß auf den Preis einräumen wollte. So z. B. gab ein Käufer an, daß ſeine Theilhaber nicht mehr als $4000 für den Antheil des Verkäufers an einem Geſchäfte zahlen wollten, wodurch Letzterer verleitet wurde, jene Summe anzunehmen, und obgleich er nachher erfuhr und beweiſen konnte, daß jene $8000 bezahlt haben würden, ſo wurde doch entſchieden, daß dies ihm kein Klagerecht gebe. Um Einen von beiden Contrahenten Rechtsgrund zu einer Klage wegen Betrugs zu geben, muß eine falſche Angabe bezüglich eines weſentlichen Punktes beſtimmt und unzweideutig während der Unterhandlung über das Geſchäft gemacht, und nicht blos eine Anſicht ausgeſprochen ſein, welche nicht Ueberzeugung in ſich begreift und in der Menſchen von einander abweichen können. Es bleibt allemal den Geſchworenen die Entſcheidung der Frage vorbehalten, ob eine Angabe als Theil des Vertrags oder als bloßer Ausdruck einer Meinung zu betrachten ſei.

Zweitens. *Vermeide alle Kniffe und Kunſtgriffe, die darauf berechnet ſind, irre zu führen.* Es ſcheint eine wohlbegründete Rechtsregel zu ſein, daß einem Käufer freiſteht *ſich ſelbſt* zu betrügen, ſoviel ihm beliebt, daß aber der Verkäufer ihn nicht im Geringſten darin unterſtützen darf. Wo die Umſtände verdächtig ſind, unterſuchen die Gerichte die Handlungen auf das Genaueſte, und die geringſten falſchen Angaben oder Verſuche, die Aufmerkſamkeit des Käufers abzulenken, ſogar die Verdunkelung eines Fenſters in manchen Fällen ſind als Betrug ausgelegt worden. In der berühmten Gerſtenkorn-Angelegenheit, welche vor mehr als hundert Jahren verhandelt wurde, wo ein Mann ein Pferd für ein Gerſtenkorn für den erſten Nagel im Hufeiſen verkaufte und für jeden folgenden Hufnagel, deren zwei und dreißig waren, Verdoppelung verlangte, was den Betrag von 500 Quarter Gerſte ausmachte — verwarf der Richter den Contract und wies die Geſchworenen an, dem Kläger den Werth des Pferdes als Schadenserſatz zu geben.

Drittens. *Unterdrücke nicht weſentliche Thatſachen rückſichtlich der verkauften Sache, und verheimliche nicht verborgene Fehler, die Du kennſt.* „Wenn bei Abſchluß eines Vertrags," ſagt Kent, „eine abſichtliche Verheimlichung oder Unterdrückung weſentlicher Thatſachen vorkömmt, ſo wird dies in ſolchen Fällen, wo beiden Theilen die Mittel zu ihrer Belehrung nicht gleich zugänglich waren, als ein unrechtliches Verfahren angeſehen, welches den Vertrag entkräftet und umſtößt. Der allgemeinen Regel nach iſt jeder Contrahent verpflichtet dem anderen ſeine Kenntniß von wirklichen Thatſachen mitzutheilen, vorausgeſetzt, daß er davon weiß, daß ſie dem Andern nicht bekannt ſind, und daß dieſelben nicht offen und bloß vor Augen liegen, oder ſich innerhalb des Bereiches ſeiner Beobachtung befinden. Beim Verkauf eines Schiffes, welches

einen verborgenen Mängel hatte, den der Verkäufer kannte, welchen aber der Käufer nicht füglich mit aller Aufmerksamkeit entdecken konnte, wurde dafür gehalten, daß der Verkäufer verbunden gewesen sey, ihn zu enthüllen, und die Verheimlichung wurde von Rechtswegen als eine Verletzung von Treue und Glauben angesehen. Desgleichen wenn eine Partei es geschehen läßt, daß der Andere einen Gegenstand unter dem Einfluß einer falschen Vorstellung kauft, zu der er selbst (der Verkäufer) durch sein Betragen Veranlassung gegeben hat, so wird dies als betrüglich und dem Bestehen des Vertrages nachtheilig betrachtet, so z. B. wenn der Verkäufer durch seine Handlungen bei dem Käufer den Eindruck hervorbringt, daß es sich um ein Gemälde eines großen Meisters handle, der Verkäufer aber weiß, daß dies nicht der Fall ist, und er gestattet dessenungeachtet, daß dieser Eindruck bei Jenem bestehen bleibe, und hierdurch wesentlich der Werth des Gemäldes in den Augen des Käufers erhöht wird. Ein Verkäufer darf keinerlei Kunstgriffe zur Verhehlung von Mängeln zur Anwendung bringen, noch irgend welche Darstellungen machen, um den Käufer zu täuschen.

Aber nicht jede Verheimlichung von Thatsachen, welche für das Interesse einer Partei wesentlich sind, wird als Betrug betrachtet. Sie muß zu einer Unterdrückung von Thatsachen erwachsen, zu deren Eröffnung an den Andern der Eine (Verkäufer) unter den vorliegenden Umständen durch Pflicht und Gewissen verbunden war, und rücksichtlich welcher er entschuldbarer Weise nicht stillschweigen konnte. Man macht gewöhnlich einen Unterschied zwischen solchen Umständen, welche äußerlich wahrnehmbar sind, und solchen, welche innerlich sind und wesentliche Bestandtheile des Contractes ausmachen. Ich bin z. B. nicht verpflichtet, meine Kenntniß vom Stande des Marktes zu eröffnen — von dem Betrage des Zolles — von dem Ausbruche eines Krieges oder einem Friedensschluß; während Stillschweigen rücksichtlich verborgener Mängel, natürlicher oder künstlicher, in dem Gegenstande selbst, und welche mir bekannt sind, einen Betrug enthalten würde.*)

*) Was für ein Rechtsmittel, wenn überhaupt eins, ein Verkäufer hat, wenn ein Mann welcher seine Unvermögenheit und gänzliche Unfähigkeit, Zahlung zu leisten, kennt, Waaren von Einem kauft, der von seinem Unvermögen keine Kenntniß hat, und dieselben im Glauben an seine Zahlungsfähigkeit und Ehrlichkeit verkauft, scheint noch keineswegs eine ausgemachte Sache zu seyn. W. Story, in seiner Abhandlung über Verkäufe, sagt: „Wenn ein Mann mit voller Kenntniß, daß er unvermögend und unfähig ist, Zahlung zu leisten, Waaren von einem Andern kauft, der von einer Veränderung in seinen Verhältnissen nicht weiß, und dieselben im blinden Glauben an die Ehrlichkeit und Vermögenheit des Käufers verkauft, so würde die Verheimlichung seiner Zahlungsunfähigkeit geradezu ein Betrug gegen den Verkäufer seyn, wofür er Erstattung verlangen kann," und er führt als Bestätigung dessen den Fall Conyers wider Ellis an. Kent, in seinen Commentaren, sagt: „Ein Kauf von Waaren, mit der vorgefaßten Absicht, dieselben nicht zu bezahlen, ist ein Betrug und hebt den Verkauf auf. Auf den Käufer geht keinerlei Rechtstitel über." Dagegen wurde in dem Falle von Croß wider Peters dahin entschieden, daß „die bloße Unvermögenheit des Käufers, und der Umstand, daß die Waaren dem unmittelbaren Arrestschlage durch seine Gläubiger unterworfen sind, obwohl dies ihm selbst bekannt und dem Verkäu-

4. „Wenn die Bedingungen eines Geschäfts besprochen sind, so mache den Contract schriftlich und sieh darauf, daß er die Namen des Verkäufers und des Käufer's angebe, ferner die Waare und den Preis, die Länge des Kredits wenn solcher verabredet ist, und die Bedingungen der Uebergabe."

Der Vortheil der schriftlichen Abfassung aller Verträge ist zu augenscheinlich, als daß er ausführlich bewiesen werden dürfte; aber abgesehen hiervon haben die meisten der Vereinigten Staaten das berühmte Statut Karls II. wieder in Kraft gesetzt, welches unter dem Namen Betrugs-Gesetz (Statute of Frauds) bekannt ist,

fer nicht eröffnet worden war, den Verkauf nicht ohne Weiteres rückgängig macht;" und in der Rechtssache Smith wider Smith, welcher bei dem Obergerichte von Pennsylvanien zur Entscheidung kam, wurde dafür gehalten, daß ein Verkauf nicht als betrüglich verworfen werden dürfe, bloß aus dem Grunde, weil der Käufer zu der Zeit unfähig war, die verabredete Zahlung zu leisten und seine Unfähigkeit kannte, und auch nicht die Absicht hatte, zu bezahlen. Richter Lowrie sagt: „Die Absicht, nicht zu bezahlen, ist unehrenhaft, aber sie ist nicht betrüglich." Das Gesetz giebt eine Klage auf Grund des Contracts als Rechtsmittel gerade für solche Unehrenhaftigkeit. Und es ist nicht mehr betrüglich, solche Absicht zur Zeit des Kaufes zu haben, als zur Zeit, wann die Zahlung eigentlich gemacht werden sollte. Eine solche Absicht an sich wird vom Gesetz nicht berücksichtigt, denn sie kann durch die gebräuchlichen Rechtsmittel für Contractsverhältnisse beseitigt werden.

„Auch macht Insolvenz einen Verkauf nicht vernichtbar nach geschehener Uebergabe der Waaren. Wenn dies Gesetz wäre, so würden sich die Verdächtigungen und Streitigkeiten gar nicht berechnen lassen, denen es Nahrung geben würde. Wenn es so wäre, so würde das Gesetz wegen Festhaltung während des Ueberganges (Stoppage in transitu) vollständig durch ein anderes von weit mehr zerstörendem Character ersetzt werden. Noch auch hat Unvermögen, verbunden mit der Absicht nicht zu bezahlen, jene Wirkung, denn es ist nicht mehr betrügerisch wenn ein unfähigen als wenn ein völlig zahlungsfähiger Mann, eine solche Absicht heg. Die Kenntniß des Käufers von seiner Zahlungsunfähigkeit würde eine ebenso gefährliche Probe des Betrugs seyn, denn sie möchte jederzeit aus der Thatsache der Zahlungsunfähigkeit, und aus der Voraussetzung, daß jeder Mann seine eigenen Angelegenheiten kennen muß, geschlossen werden."

„Bezüglich der Verheimlichung von Zahlungsunfähigkeit gilt der Grundsatz, daß Niemand gesetzlich verbunden ist, über seine Verhältnisse Auskunft zu geben, wenn er im Begriff steht, Waaren zu kaufen, und daß, wenn er es thäte, kein verständiger Geschäftsmann sich auf seine Vorstellungen verlassen würde."

„Das Recht zur Rückforderung nach geschehener Uebergabe ist nur vorhanden, wo eine Klage wegen Hinterlist (deceit) begründet seyn würde. Eben so gut wie ein Mann, der um sein baares Geld beschwindelt worden ist, aus dem Vertrage selbst oder wegen Betrug klagen kann, so kann Einer, der um sein bewegliches Vermögen beschwindelt worden, mit der Rückzahlungsklage (trover), oder Wiedereinsetzungsklage (replevin), oder Betrugsklage (deceit) verfahren. Die Benachtheiligung und das Rechtsmittel stimmen im Wesen überein. Aber es muß ein thatsächlicher Kunstgriff, für den Betrug beabsichtigt und geeignet, vorhanden gewesen seyn, bevor Jemand geltend machen kann, daß er durch Betrug um das Seinige gebracht sey."

und worin zwei Verordnungen gegeben sind, welche in gewissen Fällen das Vorhandenseyn eines Schriftstückes zum wesentlichen Bedingniß für die Gültigkeit eines Contractes machen. Die vierte Abtheilung des englischen Betrugs-Statuts bestimmt unter Anderm, daß keine Klage angebracht werden soll, um Jemand auf Grund eines Uebereinkommens zu belangen, „welches nicht innerhalb eines Jahres nach dessen Abschluß zu erfüllen ist, wenn das Abkommen nicht schriftlich gemacht und von der Person unterzeichnet worden, die belangt werden soll." In der Mehrheit unserer Staaten wird dafür gehalten, daß der schriftliche Vertrag nicht blos das Versprechen, sondern den ganzen Sachverhalt angeben muß; daß eine wirkliche Gegenleistung (consideration) darin ausgesprochen sey, und daß das Statut blos auf solche Verabredungen zur Anwendung komme, welche, gemäß ausdrücklichen Abkommens, nicht innerhalb eines Jahres zur Ausführung kommen sollen. Wenn die Ausführung von einem Ereignisse abhängig ist, welches innerhalb eines Jahres eintreten kann, so ist eine mündliche Verabredung ausreichend; wenn aber vorausgesetzt wird, daß das Abkommen nur zum Theil innerhalb eines Jahres werde ausgeführt werden, so greift das Statut Platz. Es nimmt nur solche Verabredungen aus, welche innerhalb eines Jahres zur Ausführung gebracht werden sollen oder können. So z. B. in einem Falle, wo der Londoner Verleger Boydell ankündigte, eine Reihenfolge von Shakespeareschen Schauspielen in einzelnen Nummern herauszugeben, zum Preise von drei Guineen für die Nummer, zwei Guineen bei Zahlung der Subscription, und die dritte Guinee bei Ueberlieferung jeder Nummer zahlbar, und versprach, daß wenigstens eine Nummer jährlich erscheinen sollte; hier wurde angenommen, daß, um einen Unterzeichner zu binden, ein schriftliches Uebereinkommen gemacht und von ihm unterschrieben seyn müßte. Es wurde ferner dafür gehalten, daß die Namensunterschrift des Subscribenten in einem Buche mit dem Titel: „Shakespeare's Subscribenten — deren Namensunterschriften u. s. w," ohne Bezug auf einen gedruckten Plan, in welchem die Bedingungen des Contracts niedergelegt gewesen wären, keineswegs ausreiche, um die Klage auf Grund des Statutes einzuleiten, da der Zusammenhang blos durch mündlichen Beweis nachgewiesen werden konnte.

Die siebzehnte Abtheilung des englischen Statuts setzt fest, „daß kein Verkaufscontract über Waaren und Kaufmannsgüter zum Betrage von 10 Pfund Sterling und darüber zu Recht bestehen soll, wenn nicht der Verkäufer dieselben wirklich empfängt, oder Etwas auf die Hand giebt, oder eine Anzahlung macht, oder wenn der Vertrag nicht schriftlich gemacht und von der verpflichteten Parthei oder ihrem gesetzlich bevollmächtigten Agenten unterzeichnet worden ist." Diese Verordnung ist von den meisten der Vereinigten Staaten angenommen worden, nur weichen sie in dem Betrage von einander ab, welcher erforderlich ist, um einen Contract dem Statut zu unterstellen. In Massachusetts und New-York ist derselbe $50, in Vermont $40, in Connecticut $35, in New-Hampshire $33.33, und in New-

Jersey 1830. Seit seiner Annahme hat viel Streit über die Fragen Statt gefunden, was im Sinne des Statuts eine genügende Uebergabe, oder Annahme, oder Handgeld, oder schriftliche Abmachung ausmache. Die späteren Schriftsteller jedoch sind geneigt gewesen, eine freisinnige Auslegung dieser Verordnung anzunehmen, und haben entschieden, daß die Uebergabe einer Rechnung über Waaren an den Käufer, mit seiner Namensaufschrift versehen, und von ihm angenommen, eine ausreichende schriftliche Abmachung im Sinne des Statuts sey. Es ist ferner erkannt worden, daß das Statut nur auf solche Waaren zur Anwendung kommt, welche „bereits in derjenigen Gestalt zur Zeit des Vertragsschlusses vorhanden sind, in welcher sie übergeben werden sollen." Daher werden Verkaufsverträge über Ernten auf dem Halm, oder Früchte, die noch nicht reif sind, oder über Waaren, welche erst fabrizirt werden sollen, nicht als solche betrachtet, welche dem Statut unterliegen.

Beim Ausstellen einer Rechnung über Waaren, für deren Eigenschaften man nicht aufzukommen beabsichtigt, wird man als Verkäufer stets wohl thun, den Gebrauch von mehr Worten, welche Beschaffenheit oder Güte ausdrücken, zu vermeiden, als unumgänglich nothwendig sind, um das Geschäft erkennbar zu machen.

5. Sobald ein Handel abgeschlossen ist, sondere die verkauften Waaren so bald als möglich von dem Lager ab, und mache sie zur Uebergabe fertig.

Es ist in dem Gesetz über Verkäufe feststehende Regel, daß, wenn noch Etwas zwischen dem Verkäufer und Käufer zu thun übrig bleibt, um Waaren, die verkauft sind, von dem allgemeinen Lager abzusondern, dieselben noch für Gefahr des Verkäufers gehen; wenn aber von dem Verkäufer Alles gethan ist, was erforderlich war, um die Waaren in einen solchen Zustand zu setzen, daß sie übergeben werden können, so geht das Eigenthum und damit folgerichtig auch die Gefahr auf den Käufer über. Wenn nur ein Theil der Waare von dem Lager oder der größeren Menge abgesondert worden war, und ein Unglücksfall tritt ein, so ist die Gefahr des Käufers auf den so abgesonderten und festgestellten Theil beschränkt. So z. B. in einem Falle, wo Terpentin in Fässern für so und soviel der Zentner auf Auction verkauft worden war, und die Fässer zu einem gewissen Inhalt angenommen werden sollten, mit Ausschluß der beiden letztern, aus welchen der Verkäufer die übrigen auffüllen sollte, bevor sie an den Käufer abgeliefert würden; in Folge dessen die in den letzten zwei Fässern verkaufte Quantität noch nicht ermittelt war, ein Theil der Fässer aber bereits aus den beiden letzten aufgefüllt war, als ein Brand das Ganze verzehrte — wurde dafür gehalten, daß das Eigenthum auf den Käufer übergegangen war, an allen denjenigen Fässern, welche bereits aufgefüllt worden waren, weil dem Verkäufer rücksichtlich derselben Nichts mehr zu thun übrig blieb, daß aber das Eigenthum an den noch nicht aufgefüllten Fässern an dem Verkäufer haftete.

In Ermangelung ausdrücklicher Verabredung ist es die Pflicht des Verkäufers, die Waaren auf seine eigenen Kosten zu wägen, zu messen oder abzuzählen, denn das Gesetz nimmt nicht an, daß der Käufer für irgend welche Dienstleistungen bezahlen soll, welche auf das Eigenthum verwandt worden sind vor der Vollendung des Verkaufes durch Uebergabe. In einem Falle, wo die Kläger an den Verklagten Wolle verkauft hatten, welche uneingesackt in drei Waarenräumen lag, und deren Menge durch Wägung ausgemittelt werden sollte, aber ohne ausdrückliche Abmachung darüber, wer die Kosten des Einsackens tragen sollte, und wo die Kläger die Wolle in von dem Beklagten gelieferte Säcke einsackten, und sie dann wogen und verschifften: wurde erkannt, daß, da das Einsacken der Uebergabe der Wolle vorausging, von Rechtswegen eine contractliche Verpflichtung des Beklagten, die Kläger für das Einsacken zu bezahlen, nicht angenommen werden könnte.

6. Wenn Waaren bei Seite gelegt worden sind, die der Käufer abholen lassen will oder die ihm zugesandt werden sollen, so ist dies der Augenblick, wo Du ihn in Deinen Büchern dafür belasten mußt, und hat eine solche Buchung gültige Beweiskraft.

7. Erfülle alle Bedingungen und Bestimmungen, welche in einem Verkaufscontract enthalten sind und wozu Du als Verkäufer Dich verpflichtet hast, sonst würde der Käufer nicht an den Contract gebunden seyn.

Bedingungen, welche in einen Verkaufscontract aufgenommen sind, sind gewöhnlich vorgängige Bedingungen, und Anordnungen wegen bestimmter Handlungen, welche noch verrichtet werden sollen, sind gewöhnlich gleichbedeutend mit Bedingungen. Wenn ich Waaren verkaufe, welche am oder vor einem bestimmten Tage abgeliefert werden sollen, und verfehle, dieselben innerhalb der angegebenen Zeit abzuliefern, so ist der Käufer nicht verpflichtet, sie anzunehmen. Der Umstand, daß es dem Verkäufer unmöglich war, die Uebergabe zu bewirken, gilt nicht als Vertheidigung gegen eine Klage wegen Nichtablieferung. Z. B. in einem Falle, wo die Beklagten versprochen hatten, an oder vor einem gewissen Tage Hanf an den Kläger zu verschiffen und die Russische Regierung den Hanf als Britisches Eigenthum in Beschlag nahm, hielt das Gericht dafür, daß dieselben nichtsdestoweniger für die Nichterfüllung ihres Contractes in Anspruch genommen werden könnten. Ferner, wenn ich Waaren verkaufe und festsetze, daß ich dem Käufer den Namen des Schiffes mittheilen will, in welchem dieselben verschifft werden sollen, sobald derselbe mir bekannt ist, und ich unterlasse dieser Bestimmung wörtlich nachzukommen, so braucht der Käufer die Waaren nicht anzunehmen. Eine Versäumniß von acht Tagen nach erlangter Kenntniß wurde in einem solchem Falle als Verletzung des Contractes erachtet.

Bei Auslegung der Bedingungen eines Verkaufsvertrages suchen die Gerichtshöfe stets die Absichten der Contrahenten zur Ausführung zu bringen. In einem

Falle, wo Jemand zwei und dreißig Tonnen, oder mehr oder weniger, Rigaer Hanf welche mit dem Schiffe „Fanny und Almira“ unterwegs waren, bei Ankunft zu liefern, verkaufte, wurde angenommen, daß hiemit gemeint war, bei Ankunft der Waare — und da das Schiff ohne die Waare ankam, so wurde der Contract als aufgehoben betrachtet. Wo Waaren mit dem Rechte, dieselben, wenn unbeschädigt, in einer bestimmten Zeit zurückzusenden, verkauft werden und der Käufer versäumt, sie innerhalb der verabredeten Zeit zurückzusenden oder sendet sie beschädigt zurück, so muß er dieselben bezahlen. Wenn Waaren mit dem Rechte zur Rücksendung verkauft werden, aber keine Zeit angegeben ist, so wird angenommen, daß der Contract eine angemessene Zeit meine; und was eine angemessene Zeit sey, ist eine Rechtsfrage, welche das Gericht mit Berücksichtigung aller Umstände jedes einzelnen Falles zu entscheiden hat.

Wo ein Verkauf auf Credit auf sechs oder neun Monate geschlossen ist, kann der Käufer wegen des Kaufpreises nicht vor Ablauf von neun Monaten belangt werden. *)

8. Ueberliefere verkaufte Waaren zur abgemachten Zeit, in der verabredeten Weise und an dem verabredeten Ort.

Der Verkäufer ist verbunden, die verkauften Waaren bis zur Zeit der Ablieferung mit gewöhnlicher Vorsicht aufzubewahren und ist verbindlich für deren Verlust durch seine grobe oder leichtsinnige Vernachlässigung. Wenn kein Ort der Uebergabe verabredet war, so wird der Ort, wo sie sich zur Zeit des Verkaufs befanden, als Ort der Uebergabe betrachtet. Wenn die Waaren großen Raum einnehmen, so wird die Uebergabe eines Theiles statt des Ganzen, oder die Uebergabe des Schlüssels zu dem Lagerhause, in welchem sie verwahrt werden, oder die Quittung über Lagermiethe für die verkaufte Sache, welche auf Wunsch des Käufers bei dem Verkäufer auf dem Lager verbleibt, oder die Markirung der Waaren nach Anweisung des Käufers, oder die Uebergabe einer schriftlichen Ordre für Denjenigen, in dessen Verwahrung die Waaren sich befinden, dieselben an den Käufer verabfolgen zu lassen, als genügender Beweis der Uebergabe angesehen, um den Verkäufer zu einer Klage wegen verkaufter und übergebener Waaren zu berechtigen, und den Käufer in den Stand zu setzen, gegen einen spätern Käufer, welcher sie in Besitz genommen hat, eine Klage zu begründen.

Wenn die Contrahenten entfernt von einander wohnen, so muß der Verkäufer die Anordnungen des Käufers rücksichtlich des Weges, auf dem dieser die verkauften Waaren zu erhalten wünscht, befolgen, und wenn er solche Anweisungen außer Acht

*) So z. B. wo Waaren auf sechs Monate Credit verkauft werden und die Bezahlung in einem Wechsel auf zwei oder drei Monate, nach der Wahl des Verkäufers, gemacht werden soll, ist es in Wirklichkeit ein Credit auf neun Monate. Und wenn gleich der Käufer sich eines Betruges schuldig gemacht haben sollte, welcher den Verkäufer zur Rückforderung der Waaren berechtigt haben würde, so kann dieser doch eine Klage wegen des Betrages nicht anbringen, bis die Dauer des Credits abgelaufen ist.

läßt, so ist er für den Verlust der Waaren auf dem Transport verantwortlich. Wenn keine Anweisungen gegeben, oder wenn sie nur allgemein gehalten sind, ohne eine besondere Verfahrungsart namentlich anzugeben, so schützt den Verkäufer die Beobachtung der gewöhnlichen Vorsichtsmaaßregeln. Bei Uebergabe der Waaren an einen Güterbeförderer muß der Verkäufer gebührende Sorgfalt und Umsicht anwenden, um den Empfänger mit einem Rechtsmittel gegen den Fuhrmann zu versehen, und wenn sie mit Schiffsgelegenheit oder auf andere Weise versandt werden, so ist es eine seiner Pflichten, dem Käufer von diesem Umstande Anzeige zu machen, so daß dieser versichern oder andere Vorsichtsmaaßregeln ergreifen kann. Wenn es zwischen den Contrahenten gebräuchlich gewesen ist, daß der Verkäufer versicherte oder wenn er ausdrückliche Instruktionen empfangen hat, in einem besonderen Falle zu versichern und er verabsäumt, dies zu thun, so ist er für einen Verlust, der durch diese Verabsäumung herbeigeführt wird, verbindlich.

9. Gieb die verkauften Waaren nicht aus Händen, wenn Du ein Pfandrecht an denselben behalten willst, bis die Zahlung erfolgt.

Wenn Waaren zur Uebergabe fertig gemacht worden sind, so hat der Verkäufer doch immer noch das Recht des Besitzes, bis der Käufer die vorgängigen Bedingungen erfüllt, welches im Falle eines Verkaufs für baares Geld die Bezahlung des Kaufpreises ist. Wenn der Käufer versäumt oder sich weigert, für dieselben innerhalb einer angemessenen Frist zu bezahlen, so kann der Verkäufer den Verkauf als nichtig behandeln und die Waaren anderweitig oder im Wege der Versteigerung verkaufen und den Käufer für jeden Verlust am Preise verantwortlich machen. Wenn jedoch verabredet war, daß Credit gegeben werden sollte, so muß der Verkäufer auf Verlangen die Waaren übergeben oder der Käufer kann im Weigerungsfalle die Waaren durch richterlichen Befehl unter Strafandrohung fortnehmen, ausgenommen, wenn er in der Zwischenzeit zahlungsunfähig geworden ist, in welchem Falle der Verkäufer Sicherheitsbestellung fordern und ohne dieselbe die Uebergabe verweigern kann. Wenn Bezahlung bei der Uebergabe vorausgesetzt wird und der Käufer bei Annahme der Waaren für dieselben zu bezahlen unterläßt, oder sich dem entzieht oder es verweigert, oder wenn er dieselben unter falschen Vorspiegelungen, unter dem Vorwand, sie zu kaufen, in seinen Besitz bringt, so hat der Verkäufer das Recht, die Waaren sogleich wieder zurück zu fordern.

10. Wenn Du, nachdem Du den Besitz von Waaren aufgegeben hast, ohne Bezahlung empfangen zu haben, erfährst, daß der Käufer zahlungsunfähig ist, so mußt Du die Waaren anhalten, bevor sie in den Besitz des Käufers gelangen.

Das Gesetz giebt dem Verkäufer ein Recht, Waaren anzuhalten, welches das Recht der Beschlagnahme während des Ueberganges (stoppage in transitu) genannt wird, um ihn im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Käufers zu schützen. Es ist dies ein Recht, welches alle Ansprüche der Gläubiger des Käufers überwiegt, und durch

deren Arrestschlag nicht bei Seite gesetzt werden kann, wenn der Uebergang von dem Verkäufer an den Käufer noch nicht vollendet ist. Es ist ein Recht, welches durch Nichts aufgehoben werden kann außer durch Bezahlung des ganzen Preises, oder durch vollendete Uebergabe der Waaren an den Käufer, oder durch einen in gutem Glauben gemachten Verkauf oder dergleichen Verpfändung der Waaren für eine angemessene Gegenleistung, begleitet von einer Uebertragung des Ladescheins.

Bezahlung des ganzen Kaufpreises entkleidet unzweifelhaft den Verkäufer des Rechts zur Festhaltung, jedoch steht fest, daß bloße Theilzahlung, oder Annahme eines Wechsels oder Schuldscheins für den Preis, wenn derselbe auch von dem Verkäufer an einen Dritten weiter indossirt ist, ihn dieses Rechts nicht entkleidet.

Worin eine ausreichende Uebergabe von Waaren besteht, um dies Recht aufzuheben hat zu Fragen von großer Schärfe und Schwierigkeit Anlaß gegeben. „In vielen Fällen" sagt Kent, „wo das Recht des Verkäufers zur Festhaltung während des Ueberganges entkräftet worden ist, war die Uebergabe bloß symbolisch; und man hat viel Scharfsinn und Spitzfindigkeit auf die Frage bezüglich der Thatsachen und Umstände verwandt, die eine zur Aufhebung des Rechts ausreichende Uebergabe bilden. Der Punkt um den sich die Untersuchung dreht, ist, ob das Eigenthum als noch im Uebergange begriffen anzusehen ist; denn, wenn es einmal sicher an seinem Bestimmungsorte angekommen ist, so daß der Käufer zur thatsächlichen Ausübung des Eigenthumsrechtes daran gelangen kann, so ist das Recht verloren. Im Allgemeinen können die Fragen über symbolische Uebergabe in der Unterscheidung zusammengefaßt werden, daß, wenn die Uebergabe an einen Fuhrmann oder Agenten des Käufers *zum Zwecke des Transportes zu dem Käufer* geschah, das Recht zur Festhaltung fortdauert, ungeachtet solcher symbolischen Uebergabe an den Käufer; wenn hingegen die Waaren an den Fuhrmann oder Agenten *zur sicheren Aufbewahrung oder zur Verfügung seitens des Käufers* übergeben sind, und der Mittelsmann ist durch Verabredung ein Spezialbevollmächtigter des Käufers geworden, so ist damit der Uebergang oder Transport der Waaren, und gleichzeitig das Recht der Festhaltung beendet." Man hat für Recht erkannt, daß Uebergabe eines Schlüssels zu dem Lagerhause des Verkäufers an den Käufer, oder Bezahlung von Lagergeld an den Verkäufer für Waaren, die in seinem Lagerhause gelassen worden, oder Niederlegung eines Verabfolgescheines von dem Verkäufer bei dem Waarenaufseher, oder Aushändigung einer Factur an den Käufer mit Anweisung an den Waarenaufseher zur Ablieferung der Waaren, oder Abforderung und Markirung der Waaren durch den Agenten des Käufers in dem Gasthause, wo sie bei Beendigung der Reise ankamen, oder endlich wenn man geschehen läßt, daß die Waaren markirt und durch den Käufer in zweiter Hand weiter verkauft und wieder markirt wurden — daß dies alles Uebergabehandlungen sind, welche genügen des Verkäufers Recht zum Festhalten während des Ueberganges aufzuheben.

Auch ist jetzt, obgleich kein Grundsatz des Handelsrechts mit größerer Gründ-

lichkeit besprochen und abgehandelt ist, allgemein festgestellt, daß des Verkäufers Recht zum Festhalten bei eintretender Zahlungsunfähigkeit des Käufers durch einen in gutem Glauben gemachten Verkauf oder Verpfändung der Waaren für eine angemessene Gegenleistung und gleichzeitige Uebertragung des Ladescheins, entkräftet werden kann; und daß die Gültigkeit der Uebertragung nicht bloß auf diejenigen Fälle beschränkt ist, in welchen Der, dem sie verkauft oder verpfändet wurden, keine Kenntniß davon hat, daß die Waaren nicht bezahlt sind. „Wenn der, dem die Waaren verkauft oder verpfändet wurden" sagt Wheeler, „eine Uebertragung in gutem Glauben annimmt, ohne Kenntniß von irgend solchen Umständen, wie sie einen Ladeschein nicht füglich und ehrlicher Weise übertragbar machen würden, so erwirbt er einen guten Rechtstitel gegen den Uebertrager. Waaren werden selten wirklich in baarem Gelde zur Zeit ihrer Verschiffung bezahlt; im Allgemeinen wird für den Preis ein Wechsel gezogen. Wenn Jemand, der da weiß, daß die Sache sich so verhält, und daß der Wechsel acceptirt worden ist, eine Uebertragung des Ladescheins mit gutem Fug und redlicher Weise, ehe noch das Geld fällig wird, gegen Hingabe einer angemessenen Gegenleistung, annimmt, ohne daß ihm Veranlassung gegeben war zu wissen oder zu vermuthen, daß der Empfänger wahrscheinlich falliren, und das Geld zur gehörigen Zeit nicht bezahlen werde, — so kann der Absender die Uebergabe der Waaren nicht hintertreiben."

Die Wirksamkeit des Rechts zum Festhalten hängt ganz und gar von dem Bankerott oder der Zahlungsunfähigkeit des Käufers ab; und es wird angenommen, daß der Ausdruck „Zahlungsunfähigkeit," wenn er mit Beziehung auf dies Recht gebraucht wird, eine allgemeine Unfähigkeit zu zahlen bedeute, welche durch Zahlungseinstellung erwiesen wird. Um Waaren *während des Ueberganges* festzuhalten bedarf es keiner besonderen Form; daher ist allgemein angenommen, daß der Verkäufer sie durch alle ihm zu Gebote stehenden Mittel, wenn dieselben nur nicht verbrecherisch sind, fortnehmen kann. Eine Abforderung der Waaren von dem Güterbeförderer, oder eine Aufforderung an ihn, die Waaren nicht abzuliefern, oder eine Bestätigung der Rechte des Verkäufers durch Eintragung der Waaren auf dem Zollamte, oder die Erhebung eines Anspruchs und ein Versuch in den Besitz zu gelangen, ist gleichbedeutend mit einer thatsächlichen Festhaltung der Waaren.*)

11. *Endlich verlangt das Gesetz von dem Verkäufer strenge Erfüllung seiner ausdrücklichen oder selbstverständlichen Garantie.*

*) Ob das Recht des Festhaltens im Uebergange, wenn es zur Ausübung kommt, dem Verkäufer das Recht gebe, den Vertrag rückgängig zu machen, oder ob es einfach eine Ausdehnung seines Pfandrechts sei, ist noch nicht festgestellt, indeß entscheiden sich gewichtige Autoritäten zu Gunsten der letzteren Ansicht, und daß der Käufer von Rechtswegen die Waaren nur so verkaufen könne, wie Jemand solche Güter verkaufen darf, an denen er ein Pfandrecht hat; wenn solche nämlich mehr Erlös bringen, als die Schuld beträgt, so muß er von dem Ueberschuß Rechenschaft geben, und im Falle sie weniger einbringen, so kann er das Fehlende von dem Käufer oder dessen Bevollmächtigten fordern

Was ist Garantie? Unter ausdrücklicher Garantie versteht man jede Erklärung zur Zeit des Verkaufes von persönlichem beweglichen Vermögen oder Waaren, vorausgesetzt, daß sie ersichtlich als Garantie gemeint sei. Bloße Angaben und Darstellungen, gleichviel ob mündlich oder schriftlich, bloßer Ausdruck des Dafürhaltens der Meinung oder Ansicht, sind keine Garantie; es muß eine Angabe seyn, welche der Verkäufer in der Absicht macht, daß der Käufer sich darauf verlassen solle, und auf welche dieser sich auch wirklich verläßt. Es steht fest, daß keine besondere Wortform erforderlich ist, um eine Garantie zu begründen. „Ich verspreche, daß die Sache sich so verhalte," ist eben so gut als ob gesagt würde: „Ich will garantiren, daß es sich so verhalte." Und so, wenn irgend andre Worte der Bestätigung gebraucht werden in der Art, daß daraus hervorgeht, daß der Verkäufer erwartete oder wünschte, daß der Andere sich auf die Angabe als wahr verlassen sollte, statt sie als Ausdruck des bloßen Dafürhaltens oder der Meinung des Verkäufers aufzunehmen, so hat dies die nämliche Bedeutung. Indeß ist man in Fällen ausdrücklicher Garantie oder damit gleichbedeutender Darstellung, nur verbunden, dafür im Umfange des gebrauchten Ausdrucks und der augenscheinlichen Wichtigkeit derselben einzustehen. Ist sie auf besondere Eigenschaften oder auf eine gewisse Zeitdauer beschränkt, so erstreckt sich die Verbindlichkeit nicht über dergleichen Eigenschaften oder Zeitfrist hinaus. Ist die Garantie in technischen Ausdrücken ausgesprochen, so muß sie nach deren technischer Bedeutung ausgelegt werden, ausgenommen, wenn dieselben offenbar in einem abweichenden Sinne gebraucht und so von dem Käufer aufgefaßt worden sind. Wenn z. B. Gewähr dafür geleistet wird, daß ein Pferd „gesund" sei, so versteht man damit daß gemeint sei, es habe keine Krankheit von der Art, daß sie dasselbe auf die Dauer weniger brauchbar macht; indeß ist es Gewohnheit und Herkommen, daß Keuchen (rearing) — außer wenn dessen Ursprung von einem organischen Fehler nachgewiesen werden kann — leichtes Unwohlsein, oder vorübergehende Beschädigungen durch Zufall nicht dadurch ausgeschlossen werden.

Ob Worte, welche im Laufe einer Unterhaltung zur Zeit des Verkaufs gebraucht wurden die Bedeutung einer ausdrücklichen Gewährleistung haben, ist eine Frage, über welche Geschworene entscheiden müssen.

Was die stillschweigende Garantie betrifft, so haben wir auf dieselbe im vorhergehenden Kapitel, als Ausnahme von der Regel des gemeinen Rechts, daß der Käufer sich selbst vorzusehen habe (caveat emptor) hingewiesen. Das Gesetz nimmt als stillschweigende Garantie an, daß ein Verkäufer einen Rechtstitel an Waaren habe, welche sich in seinem Besitz befinden und die er zum Verkauf anbietet, wenn er nicht ausdrücklich das Gegentheil ausspricht, — daß der verkaufte Gegenstand in Wesen und Gattung wirklich die Sache sei, wofür er verkauft wurde, und beim Verkauf nach Probe, daß das Ganze mit der Probe in Art und Beschaffenheit übereinstimmen soll. Im Falle unterlassener Erfüllung dieser Garantien giebt das

Gesetz dem Käufer das Recht, die Waaren innerhalb angemessener Frist zurückzugeben und den Contract aufzuheben, und wenn der Preis bereits bezahlt war, denselben zurück zu fordern; oder er kann die Waaren behalten und von deren Mangelhaftigkeit Anzeige machen, und er wird dann nur für deren wirklichen Werth und nicht für den Preis nach dem Contract verbindlich.

Hieraus ist ersichtlich, daß die alte Regel des Gemeinen Rechts, daß der Käufer sich selbst wohl vorsehen solle, durch neuere Entscheidungen ziemlich wirksam bei Seite gestellt ist, und daß ein Verkäufer, welcher versucht krumme Wege einzuschlagen in der Hoffnung größere Vortheile zu erzielen, jetzt auf seinem Wege so viele Fallen in Gestalt von ausdrücklichen und stillschweigenden Garantien, interpretirtem Betrug u. s. w. vorzufinden erwarten kann, daß er schließlich sich wird überzeugen müssen, daß in Beziehung auf gerichtliche Einmischung wie auf Moral, „Ehrlichkeit die beste Politik" ist.

Achtes Kapitel.

Vom Waarenverkauf auf Credit.

Falsche Vorwände. — Falsche Darstellungen. — Garantieen.

Im vorhergehenden Kapitel haben wir die Hauptpunkte erläutert, deren Kenntniß und Beobachtung das Gesetz von Verkäufern beim Abschluß der gewöhnlichen Verkaufscontracte verlangt. Wir wollen jetzt einen Schritt weiter gehen und untersuchen, in welchen Fällen ein Verkäufer im Vertrauen auf die Darstellungen des Käufers selbst rücksichtlich seiner Ansprüche auf Credit, diesem den Credit bewilligen kann — im Vertrauen auf Empfehlungen und Darstellungen dritter Personen über seine Zahlungsfähigkeit — und endlich im Vertrauen auf Garantieen dritter Personen.

Man kann als allgemeine Regel aufstellen, daß die Darstellungen eines Käufers von seiner eigenen Ehrenhaftigkeit und Zahlungsfähigkeit nicht klagbar sind, und ein Verkäufer kann nicht wohl allein auf solche Darstellungen hin Credit geben und Schutz von dem Gesetze erwarten. Wo indessen die Darstellungen, wenn sie falsch sind, die Bedeutung des Vergehens der Erlangung von Waaren unter falschen Vorwänden annehmen, da mag die Furcht vor der Strafe eine wirksame Hülfe bei Einziehung einer Schuld seyn, die sonst mehr als zweifelhaft seyn würde, und es ist deshalb und aus andern Gründen für Geschäftsleute von Wichtigkeit, zu wissen, welche Umstände dieses Vergehen ausmachen.

I. Von der Erlangung von Waaren unter falschen Vorwänden.

Dies ist nicht eine nach Gemeinem Recht klagbare Verletzung, und folglich müssen wir, um ein völliges Verständniß ihrer genauen Grenzen zu geben, auf die Sta-

tutargesetze der verschiedenen Staaten verweisen. Die Bestimmungen fast aller amerikanischen Statutargesetze indessen, welche sich auf dies Vergehen beziehen, sind denen des englischen Statuts ähnlich, welches verfügt, daß „wenn Jemand unter falschen Vorspiegelungen von einem Andern bewegliches Gut, Geld oder werthvolle Sicherheit erlangen sollte, mit der Absicht, Jemand um dasselbe zu betrügen oder zu hintergehen, — so soll er eines Vergehens schuldig erachtet werden, welches mit Geldstrafe oder Gefängniß, oder mit beiden zu ahnden ist.“ Wenngleich ersichtlich ist, daß, um die Verletzung zu begründen, zwei verschiedene Bestandtheile zugleich vorhanden seyn müssen, nämlich: die Erlangung von Waaren, und zweitens, daß dieselben unter falschen Vorwänden erlangt werden; so belehrt uns doch das Statut nicht darüber, was ein falscher Vorwand (false pretence) sey. Bei Beantwortung der Frage, was ein falscher Vorwand sey, haben juristische Schriftsteller angenommen: daß dieser Ausdruck „jede Ablockung von Waaren oder Geld mit der Absicht des Betrugs begreift, und daß eine falsche Darstellung zu dem Schlusse auf eine Absicht zum Betruge berechtigt.“ Diese Begriffserklärung ist umfassend genug, um jede Entstellung, welche einen wesentlichen Einfluß hat, um einen Andern zur Hergabe von Waaren zu veranlassen, zu einer klagbaren Verletzung zu machen. Gerichtshöfe indessen, aus Rücksichten der öffentlichen Politik, um zu vermeiden, daß allgemein zu Verfolgungen im Kriminalverfahren gegriffen werde, um sich für schlechte Schulden schadlos zu halten, haben sich geweigert, dem Ausdrucke einen so weiten Begriff zu geben, während einige Richter wieder einen Irrthum nach der andern Seite hin zu begehen scheinen, und aus Nachsicht dem Begriff des „falschen Vorwandes“ so enge Grenzen stellen, daß der gesetzliche Schutz gegen denselben fast illusorisch wird.*)

*) In der Untersuchung gegen Haynes, wo der Beklagte des Vergehens überführt worden war, gegen gewisse Kaufleute von New-York, in Antwort auf deren Fragen die Angaben gemacht zu haben — daß eine seiner Noten nicht protestirt worden wäre — daß er zwischen $9000 und $10,000 habe, daß er sich nicht in schlechten Umständen befinde und daß er im Stande sey, Alles zu bezahlen, was er schuldete; daß er keine Indossanten hätte, und daß er niemals in seinem Leben, außer einmal, ein Indossement gegeben hätte, und zwar vor mehr als einem Jahre; was Alles, oder beinahe Alles, falsch war — bemerkte Senator Tracy, indem er das Verdict, indeß hauptsächlich aus dem Grunde, daß die Waaren vollständig überliefert gewesen waren, ehe jene Darstellungen gemacht wurden, verwarf, Folgendes: „Ich habe noch einen andern gewichtigen Einwurf gegen diese Ueberführung, welcher sich auf die Ueberzeugung gründet, daß die erwiesenen falschen Darstellungen unter den Umständen, unter denen sie gemacht wurden, nicht falsche Vorwände im Sinne des Statuts waren. Dieselben waren direkte Antworten auf deutliche Fragen, welche dem Beklagten vorgelegt waren, und sind, meines Bedünkens, zu unterscheiden von jenen listig geschmiedeten Erzählungen, gegen welche, nach meiner Meinung, das Statut Schutz gewähren soll. Zu behaupten, wie in diesem Falle, daß eine unwahre Antwort auf eine an Jemand gestellte Frage: wie viel Vermögen er habe, und ob er sich in Verlegenheit befinde, dasjenige sey, was das Statut unter solchen Vorwänden verstehe, würde heißen, demselben

Aus den verhandelten Fällen geht hervor, daß mit dem Gesetze gemeint ist, daß wenn Jemand zu einem Andern kommt und aus eignem Antriebe, nicht blos in Folge von Fragen als Antwort, falsche Darstellungen macht, oder sich Eigenschaften beilegt, die er nicht hat, oder vorgiebt, in einer Lage zu seyn, in welcher er seines Wissens nicht ist, oder fälschlich ein Ereigniß vorgiebt, das nicht stattgefunden hat, Darstellungen, denen Personen von gewöhnlicher Vorsicht Glauben schenken würden, und er erlangt dadurch Waaren, Geld, oder werthvolle Sicherheit, so ist er schuldig, dieselben durch einen falschen Vorwand erlangt zu haben. Um Jemand dieses Vergehens zu überführen, ist es nicht nöthig, festzustellen, daß die als falsch erwiesenen Vorwände der einzige und alleinige Anlaß zum Abschluß des Geschäfts waren. Es genügt, wenn sie eine so wesentliche Wirkung hatten, daß ohne deren Einfluß auf die betrogene Partei, diese nicht den Credit gegeben, oder das Eigenthum nicht aus Händen gegeben haben würde.

Um zu erläutern, worin das bezügliche Vergehen besteht, wollen wir in der Kürze einige, hauptsächlich englische Fälle anführen, welche für solche erklärt worden sind, die im Bereich des Statuts liegen. Ein Fuhrmann, welcher Bezahlung für den Transport von Waaren erlangt hatte, auf die falsche Angabe hin, daß er die Waaren abgeliefert und einen Empfangschein erhalten habe, den er verloren oder verlegt hätte, ward der Erlangung von Gütern durch falsche Vorspiegelung schuldig befunden, und auf sieben Jahre transportirt. Ein Wortmann in einer Schneiderwerkstatt, welchem die Bezahlung der Arbeiter anvertraut war, und der durch Vorlegung einer falschen Rechnung über die Zahl der beschäftigten Arbeiter, Geld erlangte, das er sich selbst aneignete, wurde gleichfalls verurtheilt. Ein Mensch, welcher einen Andern verleitete, ihm Waaren für baar Geld zu verkaufen, und ihn anwies, dieselben nach seiner Wohnung zu schicken, wo er, unter Zurückbehaltung der Waaren, gefälschte Wechsel an Zahlungsstatt gab, wurde über-

eine verheerende und verderbliche Auslegung zu geben, deren Anwendung auf alle in dessen Bereich kommende Fälle kein Gericht durchsetzen und keine Gemeinde würde ertragen können. Ich gebe mit Lord Kenyon zu, daß dies vom Statut geschaffene Vergehen in äußerst allgemeinen Ausdrücken beschrieben ist, und daß es schwierig ist, eine deutliche Grenzlinie zwischen den Fällen zu ziehen, auf welche es Anwendung findet und auf welche nicht. Aber dies nämliche Zugeständniß des Lord Kenyon, welches viele Jahre nachdem das Statut in Kraft war gemacht wurde, beweist, was, bis ganz kürzlich, niemals in Zweifel gezogen wurde, — daß eine baare, nackte Lüge ohne die Gegenwart listiger Kunstgriffe nicht dasjenige ist, was das Statut als falschen Vorwand bezeichnet...." Eine anerkannte Begriffserklärung davon ist ein „täuschender Anschein hervorgebracht durch falsche Darstellungen," — und dies kommt meiner Ansicht von seiner statutarischen Bedeutung viel näher, als irgend eine andere Begriffserklärung, welche ihn mit einer nackten Unwahrheit verwechselt.

wiesen, die Waaren durch falsche Vorspiegelung erlangt zu haben. In einem Falle, wo der Acceptant eines Wechsels von dem Trassanten Geld zur Bezahlung des Wechsels unter dem falschen Vorgeben erlangt hatte, daß er mit dem Reste versehen sey, und das so erhaltene Geld nachher zu seinen eigenen Zwecken verwandte, und es geschehen ließ, daß der Wechsel protestirt wurde, ward der verklagte Acceptant schuldig befunden. Eben so ist es, wenn Jemand Waaren von einem andern erlangt, und an Zahlungs Statt einen Check auf eine Bank giebt, wo er weder baar Geld noch laufende Rechnung hat. „Die Thatsache, daß Checks," sagt Kanzler Walworth, „häufig durch Geschäftsleute gezogen werden, bevor sie wirklich Capital in der Bank haben, um dieselben zu decken, kann nicht das Gesetz annulliren und die Frage: ob der Gefangene beabsichtigte, einen Betrug zu begehen, indem er einem Andern einen Check gab, von dem er wußte, daß er nicht bezahlt werden würde, muß stets von der Jury entschieden werden." Hienach ist ersichtlich, daß ein falscher Vorwand nicht gerade in Worten zu bestehen braucht. Indeß muß es immer *Etwas wirklich Thatsächliches* seyn, wodurch ein Anderer veranlaßt wird, sein Eigenthum aufzugeben, *und nicht ein bloßes Versprechen, daß Etwas geschehen solle.* Ein Vorgeben z. B., daß Jemand Etwas thun wolle, was er gar nicht zu thun gesonnen ist, wie etwa bei Empfang zu bezahlen, ist kein falscher Vorwand im Sinne des Gesetzes. Auch ist es wesentlich, daß die falsche Darstellung oder Vorspiegelung vor der wirklichen Uebergabe von Waaren als eine Veranlassung zum Verkauf oder zur Uebergabe gemacht seyn muß, und nicht nachdem die Uebergabe bereits geschehen war.

Waaren, die durch falsche Vorspiegelung erlangt worden, kann der Eigenthümer zurücknehmen, so lange sie im Besitz des Beschädigers verbleiben; aber nachdem sie in die Hände dritter Personen übergegangen sind, ohne deren Kenntniß des Vergehens, und gegen eine angemessene Vergütung, ist es zweifelhaft, ob sie unter irgend welchen Umständen zurückgefordert werden können.

II. *Von falschen Darstellungen und Empfehlungen.*

Ein anderer Gegenstand von Wichtigkeit für Verkäufer ist es, zu wissen, *in welchen Fällen sie einem Andern auf die Darstellungen dritter Personen kreditiren, und die Letzteren für einen durch deren falsche Darstellungen veranlaßten Verlust zur Verantwortung ziehen können.* Es ist zu bedauern, daß das Gesetz über einen so wichtigen Gegenstand nicht eben sehr bestimmt ist, und müssen wir uns deshalb darauf beschränken, denjenigen, welche sich für unseren Gegenstand interessiren, das Wesentliche einiger hervorragenden Entscheidungen zu unterbreiten, welche sich auf diesen Gegenstand beziehen. Die wichtigste direkte Autorität in dieser Beziehung ist der Prozeß von Pasley wider Freeman, wo sich herausstellte, daß die Kläger an einen gewissen Falch sechszehn Säcke Cochenille zum Werth von beinahe $10,000 auf die Angabe von Freeman (der früher ein Compagnon

von Falch gewesen war) verkauft hatten, daß dieser ein Mann wäre, dem man mit Sicherheit Vertrauen schenken und Credit geben könnte, während er sehr wohl wußte, daß dies unwahr war; es wurde entschieden, daß „eine falsche Darstellung, welche der Beklagte mit der Absicht, den Kläger zu hintergehen, machte, und wodurch diesem Schaden erwächst, Grund zur Klage wegen Betrugs in dem vorliegenden Falle ist. Bei solcher Klage ist es nicht nothwendig, daß der Beklagte einen Vortheil durch den Betrug erlangt habe, oder, daß er mit Demjenigen unter einer Decke spiele, der den Vortheil hatte." Richter Buller machte bei Erklärung seiner Ansicht über einen Fall dieser Art einige Bemerkungen, welche in späteren Entscheidungen aufrecht erhalten worden sind, und deren Kenntniß für Kaufleute von Wichtigkeit ist. Er sagt: „Ich stimme damit überein, daß wegen Vorbringung einer baaren nackten Lüge eine Klage nicht aufrecht erhalten werden kann, und eine baare Lüge definire ich dahin, daß Jemand Etwas ausspricht, was falsch ist, gleichviel ob er wußte, daß es so sey oder nicht, und ohne, daß er dabei die Absicht hatte, einen Andern zu benachtheiligen, zu betrügen oder zu hintergehen. Jeder Betrug schließt eine Lüge in sich; aber Betrug ist mehr als eine Lüge, in Anbetracht der Absicht, in welcher sie angewandt wird, indem sie stets mit einem Geschäfte in Verbindung steht, und in Betracht des Nachtheils einer andern Person, auf den er berechnet ist, und den er wirklich herbeiführt." Weiterhin sagt er: „Ferner sagt man, daß der Kläger kein Recht hatte, den Beklagten dergleichen zu fragen. Aber hiermit stimme ich nicht überein; denn der Kläger hatte ein Interesse, zu wissen, welcher Art die Creditfähigkeit des Falch war. Es war nicht eine Nachfrage aus ungerechtfertigter Neugierde, sondern es kam darauf an, über eine wichtige Angelegenheit zu entscheiden. Es stand unzweifelhaft in der Wahl des Beklagten, eine Antwort zu geben oder nicht; aber wenn er überhaupt keine Antwort gab, oder sagte, ihm sey die Sachlage unbekannt, so konnte unmöglich irgend ein Gerichtshof sich die möglichen Schlußfolgerungen auf eine verdächtige Absicht als Grund zu einem strengen Urtheil aneignen. Alles, was von einem Manne in der Lage des Beklagten verlangt wird, ist, daß er gar keine Antwort geben soll, oder wenn er es thut, daß er, soweit seine Wissenschaft reicht, der Wahrheit gemäß antworten soll. Wenn die Antwort Zahlungsunfähigkeit eines Andern ausspricht, so ist es nicht erforderlich, daß der Beklagte vor den Geschworenen den Beweis der Zahlungsunfähigkeit zu führen im Stande sey; denn das Gesetz schützt Einen, der eine solche Antwort giebt, wenn er es vertraulicherweise und ohne böswillige Absicht thut. Es kann keine Klage gegen ihn wegen einer solchen Antwort aufrecht erhalten werden, wenn nicht eine böswillige Absicht derselben erwiesen werden kann." „Und wenn Jemand böswilliger Weise Etwas behauptet, wovon er weiß, daß es falsch ist, und dadurch einen Andern in schweren Verlust bringt, selbst wenn es unter dem scheinbaren Vorwande geschieht, daß er seinem Freunde habe dienen wollen, so sage ich: ausis talibus istis non jura subservunt."*)

*) Wer sich auf dergleichen einläßt, findet keinen Schutz im Gesetz.

In einem spätern Fall: Hamar wider Alexander, wo bewiesen war, daß der Beklagte über einen gewissen Leo angegeben hatte, daß derselbe ein Mann von sicherem Vermögen sey, dem man bis zu irgend einem Betrage borgen könne, unter dem Zusatze, „wenn er nicht bezahlt, so thue ich es," worauf der Kläger ihm Waaren auf Credit verkaufte; und wo ferner erwiesen war, daß der Beklagte wußte, Leo sey in schlechten Verhältnissen, und jene Angabe in der Absicht machte, Credit für ihn zu erlangen, damit die an Leo verkauften Güter an ein Haus übertragen werden könnten, mit welchem der Beklagte in Verbindung stand, sagte Lord Mansfield in seinen Entscheidungsgründen: „Ich bin fern von dem Wunsche, eine Klage einfach auf Grund von falschen Darstellungen aufrecht zu erhalten, aber so lange in England Gesetze existiren gab es nie eine Zeit, wo nicht eine Klage gegen den Beklagten wegen dieses groben Betruges hätte angestrengt werden können. Die einzige Frage ist daher, ob das hinzugefügte Versprechen, daß, wenn Leo nicht bezahlen sollte, der Beklagte es thun wolle, dem Kläger ein Recht, diese Klage aufrecht zu erhalten, entziehen könnte. Ich bin der Ansicht, daß dies nicht der Fall ist. Es liegt kein Beweis vor, daß Kläger jemals den Beklagten für seinen Schuldner ansah oder jemals von diesem das Geld verlangte oder nur im Mindesten sich auf sein Versprechen verließ. Demnächst müssen wir von Jedermann annehmen, daß er das Gesetz kenne, und wenn der Kläger das Gesetz kannte, so mußte er wissen, daß das Versprechen des Beklagten, (welches nicht schriftlich war), Nichts werth war und daß Jenem darauf kein Credit hatte gegeben werden können."

In einem Pennsylvanischen Falle: Browne wider Boyd's Testamentsvollstrecker, wo sich ergab, daß der Käufer ein bloßes Werkzeug in den Händen des Beklagten war, der ihn etablirte, seine Bücher führte, ihm zum Verkauf behülflich war und durch falsche Angaben über seine Vermögenheit und Fähigkeit zu bezahlen, Credit für ihn beschaffte, bemerkte der Gerichtshof:

„Der Klagegrund ist der gegen den benachtheiligten Theil ausgeübte Betrug, und dies kann geschehen seyn entweder durch die ausdrückliche Angabe von etwas Unwahrem oder durch Unterdrückung von wirklichen Thatsachen, welche der nachfragende Theil zu kennen berechtigt ist. Die Frage ist immer: hat der Beklagte wissentlich die Wahrheit entstellt oder unterdrückt mit der Absicht, einem Dritten einen Credit zu verschaffen, zu welchem er nicht berechtigt war? Es ist nicht erforderlich, daß zwischen Demjenigen, welcher fälschlich empfiehlt, und Dem, welcher empfohlen wird, ein Einverständniß bestehe, noch auch ist es für die Aufrechthaltung der Klage wesentlich, daß Jeder von ihnen zu der Zeit beabsichtigte, den borgenden Theil zu betrügen und zu hintergehen. Die Beweggründe, welche seine Handlung leiteten, gehen die Untersuchung nichts an. Wenn er Darstellungen machte, welche für einen Andern Verluste herbeiführten, während er wußte, daß solche Darstellungen falsch waren, so ist er verantwortlich für betrügerische Hintergehung."

Auf der andern Seite ist der Fall: Haycraft wider Creasy, oft als leitend in Bezug genommen worden, um zu beweisen, daß ohne Betrug keine, auch noch so starke, Aeußerung einen Mann zum Schadensersatz für eine falsche Darstellung über die Zuverlässigkeit eines Andern verbindlich machen könne. Dort wurde entschieden, daß eine von dem Beklagten auf eine Nachfrage, betreffend die Creditfähigkeit eines Andern, der dem Kläger zu Geschäften empfohlen war, gemachte Angabe, daß man Jenem mit Sicherheit creditiren könnte, und daß er dies aus eigener Wissenschaft und nicht blos vom Hörensagen spräche, eine Klage wegen Schadensersatz für einen Verlust, der dadurch verursacht wurde, daß der Empfohlene sich als eine Person ohne Creditfähigkeit herausstellte, nicht aufrecht erhalten könne, wenn sich ergiebt, daß eine solche Angabe in gutem Glauben und in der Ueberzeugung von deren Wahrheit gemacht wurde, denn die Klage ist auf Betrug und Hintergehung Seitens des Beklagten und auf Schadenersatz gerichtet. Und ferner, daß die Versicherung der eigenen Wissenschaft rücksichtlich des Credits eines Andern nichts weiter bedeutet, als eine bestimmte Meinung, die sich auf Etwas gründet, was dem Beklagten als vernünftiger und sicherer Grund erscheint." *)

*) Die Thatsachen in dem Processe von Haycraft wider Creasy, wie sie erhoben wurden, waren im Wesentlichen folgende: — Creasy, der Beklagte, welcher ein Gerber war, kam zu Haycraft, einem Eisenhändler, und gab an, daß er einer Miß Robertson empfohlen habe, sich wegen solcher Gegenstände, als sie etwa bedürfen möchte, um ihr Geschäft zu betreiben, an den Kläger zu wenden. Der Sohn des Klägers fragte nach ihrer Zahlungsfähigkeit, da sie ihm und seinem Vater durchaus fremd sei, worauf der Beklagte antwortete: „Ihr Vater kann ihr mit vollkommener Sicherheit Kredit geben, denn ich weiß ganz bestimmt, daß ihr kürzlich von ihrer Mutter ein beträchtliches Vermögen hinterlassen worden ist, und daß sie täglich ein noch viel größeres zu erwarten hat, wenn ihr Großvater verstirbt, der seit langer Zeit bettlägerig ist." Der Beklagte kam später mit Miß Robertson, und sie wählten und bestellten Gegenstände zu einem großen Betrage. Der Sohn des Klägers beschwor, daß er mit ihnen lediglich auf die Mittheilungen des Beklagten hin handelte. Später sprach ein Bruder des Klägers bei Creasy vor, um einige weitere Nachfragen zu halten. Der Beklagte wiederholte dann ihm gegenüber dieselben Mittheilungen, daß Miß Robertson im Besitz großen Vermögens und noch größerer Aussichten sei, und mit gewissen Personen von Range, die er namhaft machte, verwandt wäre, und fügte hinzu: „Ich kann Ihnen aus meiner eigenen Wissenschaft die ausdrückliche Versicherung geben, daß Sie der Miß Robertson zu jedem beliebigen Betrage mit voller Sicherheit Kredit geben können." Der Bruder erwiederte: „Ich hoffe, Sie machen mir diese Angabe nicht von bloßem Hörensagen, sondern Sie kennen selbst die Thatsache." Der Beklagte antwortete: „Freund Haycraft, ich weiß, daß Ihr Bruder der Miß Robertson mit vollständiger Sicherheit zu jedem beliebigen Betrage Kredit geben kann." Später stellte sich heraus, daß diese Miß Robertson, welche Lehrerin in einer Schule gewesen war, was der Beklagte wußte, da er Kinder zu ihr geschickt hatte, sich plötzlich für eine Person von bedeutendem Vermögen ausgegeben hatte, welches sie von ihrer Mutter empfangen hätte, und zuletzt verschwand, nachdem sie durch jene Aufschneiderei bedeutende Summen zu erlangen ge-

In dem Prozesse von Goddard wider Lord legte der Kläger zur Unterstützung seiner Klage folgenden Brief vor:

Herrn John Goddard, Bangor, Me.

Mein Herr! Wir, die Unterzeichneten, setzen volles Zutrauen in die Herren E. K. West & A. W. Daby, welche in Kohlen, Bauholz, Kalk u. s. w. Geschäfte machen. Dieselben sind Leute, welche Credit verdienen und gut für Alles, was sie zu kaufen wünschen. Ueberbringer dieses, Herr E. K. West, besucht Ihren Platz ausdrücklich zu dem Zweck, Bauholz für den Markt von New-York zu kaufen.

Achtungsvoll

S. B. Lord. George W. Jenneß.

wußt hatte. Es wurde ferner erwiesen, daß der Beklagte selbst ihr auf ihre eignen Accepte ungefähr $10,000 geliehen hatte, zu der Zeit ohne Sicherheit, daß er aber später, ehe die Sache öffentlich bekannt wurde, von ihr einen Schuldschein und prokuratorische Vollmacht, um seine Vorschüsse zu sichern, erhalten hatte. Das Geschworenen-Gericht fand ein Verdict zu Gunsten des Klägers auf £485; aber auf Appellation wurde dieses Verdict verworfen aus Gründen, welche aus den folgenden Auszügen und den Bemerkungen der Richter erhellen werden. Richter Grove sagt: „Die Frage ist also, ob in diesem Falle solcher Beweis eines Betruges vorhanden ist, um die Klage aufrecht erhalten zu können? Nun aber weiß ich nicht, wo ein Betrug in den Verhandlungen zwischen diesen Partheien zu finden ist. Ich betrachte das, was der Beklagte bei den verschiedenen Gelegenheiten gesagt hat, als nichts weiter, als die Versicherung seiner Meinung über die Creditfähigkeit der Miß Robertson, eine Meinung, in der er sich alles Ernstes selbst befunden zu haben scheint. Es ist richtig, daß er seine eigne Wissenschaft über den Gegenstand versicherte, aber man bedenke, was der Hauptgegenstand war, von welchem jene Wissenschaft behauptet wurde: es betref die Creditfähigkeit eines Andern, was ein Gegenstand des Dafürhaltens ist. Daher, wenn er jene Worte gebrauchte, ist es klar, daß er blos beabsichtigte, seinen festen Glauben an ihre Creditfähigkeit darzuthun, der sich auf die Mittel gründete, die er hatte, um sich solche Ansicht und Ueberzeugung zu bilden. Bis ein Fall zur Entscheidung kommen wird, welcher weiter geht, als der von Pasley wider Freemann, muß Beweis des Betrugs vorliegen, um eine solche Klage aufrecht zu halten; der Beweis aber, daß eine unabsichtliche Täuschung obgewaltet, reicht nicht aus."

Richter Lawrence sagt: „Man hat auf die Versicherung des Beklagten von seiner Wissenschaft von der Angelegenheit Nachdruck gelegt; aber im Allgemeinen haben Leute die Gewohnheit, in dieser Weise zu sprechen, ohne daß sie „Wissenschaft" in dem strengen Wortsinne verstehen, in welchem ein Jurist es anwenden würde. Diese Bemerkung dürfte nicht allein auf gewöhnliche Leute in allgemeiner Unterhaltung zur Anwendung kommen, sondern auch auf Leute von der besten Erziehung. Wenn etwa Jemand sagt, er wisse, daß es eine größere Stadt gebe, als London, so muß man dabei verstehen, daß er blos auf Belehrung und Glauben von einem solchen Gegenstande spreche, und nicht auf Grund einer wirklichen Vermessung. Dasselbe muß man annehmen, wenn Jemand über seine Wissenschaft von der Creditfähigkeit eines Andern spricht."

Richter Le Blanc sagt: „Unter Betrug verstehe ich eine Absicht, zu hintergehen; ob sie aus der Erwartung eines Vortheils für den Betrüger selbst oder aus Uebelwollen gegen den Andern entspringe, ist unwesentlich. Dann ist hier die Frage, ob die Aussage des Beklagten von dem, was genau gesprochen nicht wahr war, was er aber nicht mit der Absicht gesagt hatte, Jemand zu hintergehen, den Fall unter die Lehre von Pasley wider Freeman bringt? Ich sage nein."

Im Vertrauen auf dieses Schreiben gab Goddard den Herren West & Daby Credit für eine Ladung Bauholz, beinahe $2000 werth, auf vier Monate; West & Daby aber bezahlten nicht dafür, da sie bereits zahlungsunfähig waren, als das Empfehlungsschreiben gegeben wurde, und blieben es auch nachher. Es erhellte, daß obiger Creditbrief auf Grund eines andern ähnlichen von Lord's Sohn, damals in New-York, an seinen Vater und diesem durch West vorgelegten Brief, geschrieben worden war, während Lord & Jenneß die Partheien, welche sie empfohlen hatten, gar nicht persönlich kannten. Das Gericht erster Instanz unterstellte den Geschworenen, daß, wenn Jemand Angaben über die Creditfähigkeit eines Individuums macht, ohne davon zu wissen, ohne persönliche Kenntniß, und ohne vollständige und genaue Nachfrage, und die Angaben stellen sich als falsch heraus, die Geschworenen annehmen können, daß Diejenigen, welche auf solche Weise eine Empfehlung gaben, Unrecht thaten und hintergingen, weil sie wissen mußten, daß dritte Personen sich wahrscheinlich darauf verlassen würden, daß sie angäben, was sie persönlich wußten oder wonach sie sich gehörig erkundigt hätten; und wenn die Beklagten im vorliegenden Falle die Empfehlung nicht auf Grund solcher Quellen und Nachrichten gegeben hätten, wie sie sich eigentlich hätten verschaffen müssen, so hätten die Geschworenen dieselben zu verurtheilen. Und demgemäß gaben die Geschworenen ein Verdict zu Gunsten des Klägers auf $2300.

Aber auf Appellation an die Supreme Court der Vereinigten Staaten führte dieser Gerichtshof aus: „daß diese Instruktion, wenn in ihrem eigentlichen Sinne genommen, von der wahren Regel abweichend und darauf berechnet sey, die Geschworenen irre zu führen, ist augenfällig und muß daher das Urtel verworfen und der Rechtsfall einer neuen Untersuchung überwiesen werden."

Die Gerichte beziehen sich auf den Prozeß von Young wider Covell und sagen: „jenes Gericht erklärte als ausgemacht, daß diese Klage nicht durchgeführt werden könne *ohne den Beweis thatsächlichen Betrugs auf Seiten des Beklagten, oder die Absicht, den Kläger durch falsche Darstellungen zu hintergehen.* Die einfache Thatsache von Angaben, welche sich als unwahr ergeben — ohne Verbindung mit einer betrüglichen Absicht — ist nicht zureichend. Diese Entscheidung erging vor vierzig Jahren und steht, soviel uns bekannt, in Amerikanischen Gerichten unangefochten da."

Da dies die Rechtsansicht ist, welche die Gerichtshöfe wahrscheinlich stets aufrecht erhalten werden, — so sollte ein Verkäufer, bevor er sich auf eine Schadensersatzklage einläßt, die durch die falschen Angaben Dritter über das Zahlungsvermögen eines Käufers herbeigeführt sind, sich stets überzeugen, daß er Betrug oder eine Absicht zu hintergehen mit angemessener Gewißheit beweisen könne. Was für Thatsachen hinreichen, um Betrug oder beabsichtigte Täuschung zu begründen, ist eine Frage, auf welche eine allgemeine Antwort nicht gegeben werden kann. Wenn er beweisen kann, daß der Andere zur Zeit, da er die Angaben machte, wußte, daß sie falsch seyen, so wird die rechtliche Folgerung auf

Betrug Platz greifen. Wenn er beweist, daß der Andere ein Interesse hatte, eine falsche Angabe zu machen, so ist das ein starker Folgerungsbeweis für die Absicht zur Hintergehung. Aber in keinem Falle kann die Entschädigung den Verlust überschreiten, der sich wirklich und unmittelbar auf die falsche Darstellung zurückführen läßt. *)

Hiernach kann ein Verkäufer nur wenig Vertrauen auf die günstigen Darstellungen Anderer über die Zahlungsfähigkeit eines Mannes, der Credit nachsucht, als Grund des Rechtsschutzes setzen. Wenn er die Person, welche die Empfehlung giebt, für etwaige Nachtheile verantwortlich machen will, welche daraus entstehen mögen, wenn er ihren Empfehlungen traut, so muß er von Jenem verlangen, von seiner guten Meinung durch Uebernahme der Verantwortlichkeit Zeugniß zu geben. Wenn er einwilligt, so entsteht daraus eine Bürgschaft, durch welche eine Person einer andern verantwortlich wird für die Versprechungen oder Verpflichtungen eines Dritten.

III. Von Bürgschaften.

Indem wir unsere Bemerkungen über Bürgschaften (guaranties) auf diejenigen Punkte beschränken, deren Beobachtung einen Verkäufer angeht, bevor er seine Waaren im Vertrauen auf einen Bürgen fortgiebt, erscheint es angemessen, ihn darauf aufmerksam zu machen, wie wichtig es sey, sich genau der Umstände zu erinnern, unter welchen in der Mehrheit der Fälle Bürgschaften bestellt werden. Er sollte bedenken, daß sie gewöhnlich aus Gefälligkeit oder Freundschaft gegeben werden — selten aus Interesse oder mit Aussicht auf Belohnung, die irgend einigermaaßen mit der übernommenen Verpflichtung im Verhältniß steht, und im Allgemeinen ohne daß dabei auf einen Verlust gerechnet wird. Er sollte voraussehen, daß gerade zu der Zeit, wann die Bürgschaft ihm zu Statten kommen soll, d. h. wenn der Schuldner nicht gezahlt hat, der Bürge anfangen wird, über die Härte zu klagen, die Schulden eines Andern bezahlen zu sollen, und er wird gewahr werden, daß der Bürge sich nach irgend einem Schlupfloch oder Riß in seinem Versprechen um-

*) Pothier sagt: „Wenn Du Peter seinem Gläubiger blos als ehrlich und zahlungsfähig empfohlen hattest, so war dies ein Rath und keineswegs eine Verpflichtung; und wenn Peter zu der Zeit zahlungsunfähig war, so bist Du nicht verbunden, den Gläubiger für die Summe zu entschädigen, welche er dem Peter in Folge Deines Rathschlags darlieh und welche er demnächst verloren hat. Niemand macht sich durch seinen Rathschlag verbindlich. Die Regel bleibt dieselbe, wenn der Rath vorschnell und unbedachtsam gegeben wurde, ohne gehörige Belehrung über Peter's Umstände, vorausgesetzt, daß er ohne Nebenabsicht gegeben wurde. Aber wenn die Empfehlung in schlechter Absicht gegeben wurde und mit der Kenntniß, daß Peter zahlungsunfähig war, so bist Du in solchem Falle verbunden, den Gläubiger schadlos zu halten.

sehen wird, durch welches er dessen Folgen abwenden könnte. Er sollte auch einsehen, daß das Gesetz wenigstens so weit zu Gunsten des Bürgen ist, daß es ihn nicht über die genaue Bedeutung seiner Bürgschaft hinaus bindet — d. h. wie in dem Falle von Schylock wider Antonio, es wird ihm sein Pfund Fleisch geben, aber nicht einen Tropfen Blut.*)

Alle diese Wahrscheinlichkeiten in gehörige Betrachtung gezogen, werden ihn zur Vorsicht bei Annahme einer Bürgschaft und darauf zu sehen veranlassen, daß rücksichtlich derselben alle gesetzlichen Erfordernisse vollständig erfüllt werden.

1. Das Gesetz erfordert in der Regel schriftliche Abfassung einer Bürgschaft und deren Unterzeichnung durch den Bürgen.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß es der Klugheit gemäß sey, alle Verträge schriftlich zu machen; aber dieser Vertrag, hauptsächlich in Folge des Statutarrechts, dürfte ohne Anwendung der schriftlichen Form im Allgemeinen nicht wirksam seyn. Beinahe alle Staaten †) haben im Wesentlichen die Bestimmung des Englischen Gesetzes sich angeeignet, welches anordnet, „daß keine Klage angebracht werden soll, wodurch der Beklagte auf Grund ausdrücklichen Versprechens für die Schulden, Veruntreuungen u. s. w. eines Andern aufkommen zu wollen, in Anspruch genommen wird, ausgenommen, wenn das Abkommen, auf Grund dessen solche Klage angebracht wird oder eine desfallsige Notiz oder Bemerkung in schriftlicher Form und mit der Unterschrift Desjenigen, der in Anspruch genommen werden soll, oder dessen Bevollmächtigten versehen, vorgelegt werden kann."

Es ist wahr, daß die Gerichtshöfe zur Vermeidung von Betrug und Beförderung von Gerechtigkeit für angemessen erachtet haben, Bürgschaften, die Schulden eines Andern zu bezahlen, in ursprüngliche (original promises) und Collateral- (collatoral promises) Bürgschaften einzutheilen und dafür zu halten, daß die ersteren keiner schriftlichen Form bedürfen; aber sie haben keine allgemeine Regel, welche unseres Erachtens von praktischem Nutzen wäre, für die Begriffsbestimmung dieses Unterschiedes niedergelegt. So hat man angenommen, daß wenn Jemand verspricht, eine Schuld zu bezahlen, wegen deren ein Arrestschlag ausgebracht ist, und der Arrest wird auf Ansuchen Jenes aufgehoben, die Bürgschaft gut ist; indessen muß sie schriftlich gegeben werden. Dies ist eine Collateral-Bürgschaft; wenn dagegen das Eigenthum nicht blos des Arrestes entbunden, sondern auf Ansuchen des Bürgen in dessen Gewahrsam gegeben wurde, dies ein

*) Shakespeare's „Kaufmann von Venedig" letzter Aufzug.

†) In Pennsylvanien wurde diese Bestimmung am 26. April 1855 eingeführt, indeß so, daß sie nicht vor dem ersten Januar in Wirkung treten, noch auf irgend einen vor dieser Zeit gemachten Vertrag oder eingegangene Verbindlichkeit Anwendung finden oder Einfluß üben sollte, noch für einen Contract, dessen Gegenstand geringer wäre, als die Summe von zwanzig Dollars."

urſprüngliche Bürgſchaft ausmache und der ſchriftlichen Form nicht bedürfe. In einem Falle indeß, wo der Hauptmann einer Miliz-Compagnie den Aufwärtern untersagte, von den Mitgliedern ſeiner Truppe, welche am vierten Juli ein Feſteſſen hielten, die Bezahlung dafür einzuſammeln, indem er ſagte, daß er für dieſelben einſtehen wollte, wurde angenommen, daß dieſe Bürgſchaft nicht eine urſprüngliche, ſondern eine Collateral-Bürgſchaft wäre, und deßwegen, um bindend zu ſeyn, ſchriftlich hätte gemacht werden ſollen.

Man behauptet, daß für die Beſtimmung darüber, ob eine Bürgſchaft eine urſprüngliche oder eine collaterale ſey, die Eintragung in die Bücher des Verkäufers oft von großer Bedeutſamkeit ſey. Wenn daher im Drange der Geſchäfte ein Verkäufer überſehen hat, die nöthige ſchriftliche Abfaſſung eines Bürgſchafts-Verſprechens oder der Verantwortlichkeit für die Einkäufe eines Andern zu bewirken, ſo wird das Beſte, was er möglicher Weiſe thun kann, ſeyn, geradezu den Bürgen für die ſo gelieferten Waaren zu belaſten. Dies würde zwar nicht entſcheidend ſeyn, indeß iſt es gewiß, daß, wenn er Denjenigen belaſtete, zu deſſen Gebrauch die Waaren entnommen worden, oder wenn er Beide belaſtete, der Bürge nicht verbindlich ſeyn würde.

Bürgſchaften von Commiſſionären unter einer del credere-Gebühr werden als urſprüngliche Garantien angeſehen und bedürfen der ſchriftlichen Form nicht.

Um eine Bürgſchaft zu begründen, ſind keine beſonderen Worte oder Förmlichkeiten erforderlich; indeß ſollten doch immer die folgenden Erforderniſſe in derſelben hervortreten: „Die Verpflichtung muß in einfach verſtändlichen unzweideutigen Worten ausgedrückt ſeyn, ferner eine angemeſſene Gegenleiſtung, und endlich müſſen die Namen Desjenigen, welcher die Bürgſchaft giebt, und Desjenigen, zu deſſen Gunſten ſie gegeben wird, angeführt werden.“*)

*) In dem Prozeß von Mc Calmont Brothers u. Co. wider Suſanna Lawrence findet ſich das folgende Muſter eines Bürgſchaftsſchreibens, wie Gläubiger ſie haben ſollten, daſſelbe kam der Dame, welche es verfaßte, auf beinahe $50,000 zu ſtehen, was ſeine Wirkſamkeit beweiſt.

„An die Herren Mc Calmont Bros. u. Co. zu London. Meine Herren! Da die Herren J. u. A. Lawrence bei Ihrem Hauſe einen Credit haben, ſo verpflichte ich mich, als Gegenleiſtung für den von Ihnen an mich gezahlten einen Dollar, deſſen Empfang ich hiemit anerkenne, Ihnen dafür aufzukommen, daß Jene den Verabredungen nachkommen werden, welche ſie wegen Zahlungen mit Ihnen bereits getroffen haben oder noch treffen mögen, und ſtehe ich Ihnen für alle Zahlungen und Koſten, im Falle des Ausbleibens Jener, ein.

„Sie wollen dies als eine beſtändige und fortdauernde Bürgſchaft betrachten, ohne daß Sie nöthig haben, mich von Zeit zu Zeit von Ihren Geſchäften und Vorſchüſſen für jenes Haus zu benachrichtigen; und ſoll im Falle eines Wechſels von Theilhabern in Ihrer oder jener Firma die Bürgſchaft ihre Gültigkeit behalten und fortdauern für ſpätere

Es ist nicht nothwendig, daß der Name Desjenigen, dem die Bürgschaft gegeben wird, in dem Vertrage angegeben sey; wo es aber der Fall, da muß er richtig angegeben seyn. Ein an James und Jeremiah N. adressirtes Bürgschaftsschreiben wurde bei James und Joseph N. vorgezeigt, worauf dieselben Waaren lieferten; da keine andere ähnliche Firma in der Stadt bestand, so konnte es nur für diese bestimmt seyn — dennoch wurde der Bürge für die durch jene Firma gelieferten Waaren für unverbindlich erachtet. In einem Falle, wo ein Creditbrief an B & Co. gerichtet war, in welchem diese ersucht wurden, dem A zu gestatten, Wechsel bis zu einem gewissen Betrage auf sie zu ziehen, und B nachdem er sich von seinem Compagnon getrennt, für A acceptirt hatte, wurde anerkannt, daß der Bürge dem B auf Grund des Creditbriefes nicht verbindlich war. Wenn Jemand für einen Andern bei einer Firma Bürgschaft übernommen hat, und es tritt ein Personenwechsel in den Eigenthümern der Firma ein, so hat er das Recht seine Bürgschaft als erloschen zu betrachten.

Ob eine Vergütung in einer schriftlichen Bürgschaft ausgedrückt sein müsse, ist eine viel besprochene Frage. Die Entscheidungen der Gerichtshöfe in den verschiedenen Staaten, über diesen Punkt, sind nicht übereinstimmend; aber die vorherrschende Regel des Amerikanischen Rechts scheint zu sein, daß, wenn der Vertrag ein schriftlicher und unterzeichnet ist, der Beweis der Vergütung zulässig ist, wenn sie nicht in dem Vertrage ausgedrückt ist. Dennoch kann man die Frage schwerlich als erledigt betrachten, da es aber nicht mehr Dinte und Papier kostet, so dürfte es der Angelegenheit angemessen sein, in dem Bürgschaftsvertrage eine Entschädigung ausdrücklich anzugeben. Wenn die Bürgschaft vor oder gleichzeitig mit dem Credit gegeben wird, so sollte das schriftliche Abkommen darthun, daß der Credit nachgesucht worden. Wenn sie später gegeben

Geschäfte zwischen beiden Firmen, auch in deren veränderter Gestalt, bis ich Sie von dem Gegentheil in Kenntniß setzen sollte.

Achtungsvoll

Susanna Lawrence."

In der Ausführung für die Beklagten bei der Supreme Court der Ver. Staaten wurde eingewendet, daß die Gegenleistung (consideration) für ein bereits abgemachtes Geschäft und nicht mehr bindend sey, denn der Creditbrief sey bereits durch die Agentur des Londoner Hauses an J. u. A. Lawrence ausgeliefert worden; und zweitens, daß die Vergütigung von $1 blos eine fingirte und nicht hinreichend war, um die Bürgschaft aufrecht zu erhalten, und daß dieselbe überhaupt in Wirklichkeit gar nicht empfangen worden war. Der Gerichtshof indessen sagte: „Rücksichtlich des letztern Punktes sehen wir keine Schwierigkeit. Die Bürgin hat den Empfang von $1 anerkannt und ist jetzt nicht berechtigt, denselben abzuleugnen. Im Falle, daß sie ihn nicht empfangen hat, würde sie ihn jetzt noch zu fordern das Recht haben. Eine werthvolle Vergütigung, mag sie noch so klein oder blos dem Namen nach gegeben sein, wenn sie in gutem Glauben gegeben oder festgesetzt worden, ist, in Abwesenheit von Betrug, hinreichend, um eine Klage auf Grund eines mündlichen Vertrags aufrecht zu halten; und dies ist eben so richtig rücksichtlich der Bürgschaftsverträge, wie rücksichtlich anderer Contracte."

ſprüngliche Bürgſchaft ausmache und der ſchriftlichen Form nicht bedürfe. In
em Falle indeß, wo der Hauptmann einer Miliz-Compagnie den Aufwärtern
terſagte, von den Mitgliedern ſeiner Truppe, welche am vierten Juli ein Feſt-
n hielten, die Bezahlung dafür einzuſammeln, indem er ſagte, daß er für dieſelben
ſtehen wollte, wurde angenommen, daß dieſe Bürgſchaft nicht eine urſprüngliche,
dern eine Collateral-Bürgſchaft wäre, und deßwegen, um bindend zu ſeyn, ſchrift-
hätte gemacht werden ſollen.

Man behauptet, daß für die Beſtimmung darüber, ob eine Bürgſchaft eine ur-
ünglichе oder eine collaterale ſey, die Eintragung in die Bücher des Verkäufers
von großer Bedeutſamkeit ſey. Wenn daher im Drange der Geſchäfte ein
rkäufer überſehen hat, die nöthige ſchriftliche Abfaſſung eines Bürgſchafts-Ver-
echens oder der Verantwortlichkeit für die Einkäufe eines Andern zu bewirken, ſo
ch das Beſte, was er möglicher Weiſe thun kann, ſeyn, geradezu den Bürgen für
ſo gelieferten Waaren zu belaſten. Dies würde zwar nicht entſcheidend ſeyn,
eß iſt es gewiß, daß, wenn er Denjenigen belaſtete, zu deſſen Gebrauch die
aren entnommen werden, oder wenn er Beide belaſtete, der Bürge nicht ver-
dlich ſeyn würde.

Bürgſchaften von Commiſſionären unter einer del credere-Gebühr werden als
ſprüngliche Garantien angeſehen und bedürfen der ſchriftlichen Form nicht.

Um eine Bürgſchaft zu begründen, ſind keine beſonderen Worte oder Förmlich-
ten erforderlich; indeß ſollten doch immer die folgenden Erforderniſſe in derſelben
vortreten: „Die Verpflichtung muß in einfach verſtänd-
chen unzweideutigen Worten ausgedrückt ſeyn, fer-
r eine angemeſſene Gegenleiſtung, und endlich
üſſen die Namen Desjenigen, welcher die Bürgſchaft
ebt, und Desjenigen, zu deſſen Gunſten ſie gegeben
ird, angeführt werden.“ *)

*) In dem Prozeß von Mc Calmont Brothers u. Co. wider Suſanna Lawrence findet
das folgende Muſter eines Bürgſchaftsſchreibens, wie Gläubiger ſie haben ſollten,
ſelbe kam der Dame, welche es verfaßte, auf beinahe $50,000 zu ſtehen, was ſeine
rkſamkeit beweiſt.

‚An die Herren Mc Calmont Bros. u. Co. zu London. Meine Herren! Da die Herren
u. A. Lawrence bei Ihrem Hauſe einen Credit haben, ſo verpflichte ich mich, als Gegen-
tung für den von Ihnen an mich gezahlten einen Dollar, deſſen Empfang ich hiemit
rkenne, Ihnen dafür aufzukommen, daß Jene den Verabredungen nachkommen werden,
ſche ſie wegen Zahlungen mit Ihnen bereits getroffen haben oder noch treffen mö-
, und ſtehe ich Ihnen für alle Zahlungen und Koſten, im Falle des Ausbleibens
ner, ein.

‚Sie wollen dies als eine beſtändige und fortdauernde Bürgſchaft betrachten, ohne daß
e nöthig haben, mich von Zeit zu Zeit von Ihren Geſchäften und Vorſchüſſen für
es Haus zu benachrichtigen; und ſoll im Falle eines Wechſels von Theilhabern in
rer oder jener Firma die Bürgſchaft ihre Gültigkeit behalten und fortdauern für ſpätere

Geneva gab, welchen er seinerseits ersuchte, dem B. Waaren zu jenem Betrage zu liefern und sich zur Verantwortlichkeit verpflichtete, und D. demgemäß die Waaren an B. lieferte; da wurde, in einer Klage des C. wider A. wegen des Betrages, dahin entschieden, daß die von A. gegen C. übernommene Verpflichtung Ersteren nicht für Waaren verantwortlich machen könne, welche durch eine andere Person geliefert worden.

Angesichts dieses Grundsatzes ist es besonders nothwendig sich dafür zu hüten, daß man Worte der Empfehlung als Versprechungen von Bürgschaft auslege. Es begegnet Leuten, welche ihre Freunde an Kaufleute empfehlen, ganz gewöhnlich, daß sie in ihren Briefen eindringliche Worte gebrauchen, und dieselben in manchen Fällen mit Worten schließen, welche eine Bereitwilligkeit zur Bürgschaftsleistung enthalten, wie z. B. „Ich würde mich bereit finden lassen, Bürgschaft zu leisten," oder „Ich habe nichts dawider für seine Kontrakte mit Ihnen Bürgschaft zu übernehmen;" und es ist eben so gewöhnlich, daß Kaufleute sich verleiten lassen, dergleichen Ausdrücke so auszulegen, als ob sie eine gültige Bürgschaft bedeuteten. Das will sagen, sie liefern Waaren oder übernehmen Verbindlichkeiten für den Empfohlenen, verabsäumen indessen, bis der wirkliche Schuldner fallirt hat, dem Schreiber anzuzeigen, daß sie seinen Brief als eine Bürgschaftsleistung betrachten würden, und bis es dann zu spät ist, eine solche Anzeige zu machen oder die Verantwortlichkeit ferner in Anspruch zu nehmen.

Die Gerichte zwingen Niemand die Schulden eines Andern zu bezahlen, außer wenn seine Handlungsweise seine offenbare Absicht, sich für die Schuld verbindlich zu machen, klar darthut. Worte der Empfehlung oder solche Worte, welche eine verschiedene Auslegung zulassen, oder selbst Vorschläge zur Bürgschaftsleistung legen dieselben nicht als wirkliche Bürgschaften aus. Die Worte „Ich habe nichts dawider, Ihnen für jeden Verlust Bürge zu sein, der aus Bewilligung dieses Kredits für Sie erwachsen könnte," erachten dieselben für ein bloßes Anerbieten, eine Bürgschaft zu übernehmen, welches noch der Anzeige bedarf, daß es als Bürgschaftsleistung betrachtet werden würde, oder des Beweises, von des Schreibers Einwilligung es als solche zu betrachten. Wenn ein Verkäufer beabsichtigt, einen Andern als Bürgen zu verbinden, so sollte er eine einfache und deutliche Erklärung dieser Verpflichtung verlangen.*

*) In dem Prozesse von Russel contra Clark's Executoren findet sich ein lehrreiches Beispiel hierüber, indem der Kläger die Beklagten für Verluste verbindlich zu machen suchte, welche aus einem Credit hervorgegangen waren, der im Vertrauen auf die folgenden Briefe bewilligt war.

„Providence, den 20. Januar 1796.

Herrn Nathaniel Russell. — Geehrter Herr! Unsere Freunde, die Herren Robert Murray u. Co., Kaufleute in New-York, haben beschlossen, in ausgedehntem Maaßstabe sich bei dem Geschäfte in Reis und andern Artikeln Ihrer Production in Charleston zu betheiligen, und da sie dort gänzlich fremd sind, so haben sie sich an uns gewandt mit der Bitte um Introductionsbriefe an unsere Freunde. In Folge dessen gereicht es uns zum Ver-

3. Wenn Du auf Grund einer Dir geleisteten Bürgschaft Geschäfte gemacht, oder dieselben übernommen hast, so mußt Du dem Bürgen von der Annahme der Bürgschaft innerhalb einer angemessenen Frist Mittheilung machen.

Es versteht sich von selbst, daß das Versprechen einer Bürgschaft ausdrücklich angenommen werden muß, um ihm die Kraft eines Kontraktes beizulegen. Wenn ich ein schriftliches Bürgschaftsversprechen mit allen Förmlichkeiten abgebe, und ein Anderer nimmt dasselbe nicht ausdrücklich an, so bin ich durch dasselbe zu Nichts verbunden. Dies ist allgemein bekannt, Geschäftsleute indeß scheinen nicht gehörig einzusehen, daß der Bürge unter allen Umständen Nachricht von der Annahme in angemessener Zeit haben muß. Es ist richtig, daß in einigen Fällen diese Nachricht selbstverständlich ist oder gefolgert wird. Wenn ich z. B. mit B. in Deinen Laden komme und behändige Dir eine Schrift, worin ich Dich ersuche, dem B. zu verabfolgen was er an Waaren bedarf und für die Bezahlung gutsage, und dem B. werden darauf hin Waaren geliefert, so versteht sich die Annahme meiner Bürgschaft von selbst. Wenn

gnügen, dieselben bei Ihnen als ein Haus, auf dessen Rechtlichkeit und Pünktlichkeit das äußerste Vertrauen gesetzt werden darf, einzuführen. Dieselben werden Ihnen die Natur ihrer Absichten schriftlich näher mittheilen, und Sie können sich versichert halten, daß dieselben allen Contracten oder Verbindlichkeiten, welche sie gegen Sie eingehen mögen, in der vollsten Ausdehnung nachkommen werden. Die Freundschaft, welche wir für diese Herren hegen, läßt uns den Wunsch aussprechen, daß Sie denselben jeden Dienst leisten mögen, der in Ihren Kräften steht; und schmeicheln wir uns, daß die Verbindung zu gegenseitiger Zufriedenheit ausschlagen werde.

„Wir sind u. s. w.

„Clark u. Nightingale."

Am Tage darauf schrieben Clark u. Nightingale wieder wie folgt.

„Providence, d. 21. Januar 1796.

Herrn Nathaniel Russell. — Geehrter Herr! — Wir schrieben Ihnen gestern einen Empfehlungsbrief zu Gunsten der Herren Robert Murray u. Co. Wir ersuchen Sie nun, denselben allen Beistand zu leisten, der in Ihrer Macht steht, und sofort bei Empfang dieses den ganzen Betrag der Capitalien, welche Sie von uns in Händen haben, zu den bestmöglichen Preisen in Reis anlegen zu wollen. Wenn Sie nicht im Besitz von Baarem für die Verkäufe der China- und Nankin-Waaren seyn sollten, so werden Sie vielleicht im Stande seyn, das Geld bis zur Zeit des Verfalles von der Bank aufzunehmen, oder den Reis auf Credit zu kaufen, bis zu der Zeit, wo Sie für jene Baares erwarten können: die Sache ist die, daß wir erwarten, Reis werde steigen, und wir wünschen, um daran zu profitiren, alle Mittel, die wir in Charleston disponibel haben, darin anzulegen. Unser Nightingale ist gegenwärtig in Newport, von wo er Ihnen voraussichtlich über den Gegenstand schreiben wird. Wir sind u. s. w.

Clark u. Nightingale."

„Wäre er (der ersterwähnte Brief) ein solcher Contract (Bürgschaft) gewesen," sagte das Gericht, „so wäre es sicherlich Pflicht des Klägers gewesen, den Beklagten sofort Nachricht von dem Betrage seiner Engagements zu geben."

ich aber aus der Ferne Dir ein Bürgschaftsversprechen oder einen Kreditbrief, zum künftigen Gebrauch und von unbestimmten Betrage, schicke, so mußt Du mir innerhalb angemessener Frist bestimmte und ausdrückliche Anzeige machen, daß Du die Bürgschaft angenommen und Waaren auf Grund derselben geliefert hast. Einige Autoritäten freilich halten dafür, daß der Bürge gehörige Nachricht nicht blos von der Annahme seiner Bürgschaft, sondern auch von dem Betrage der Waaren haben müsse, welche in Folge derselben geliefert worden sind, und daß Bezahlung von dem ursprünglichen Schuldner verlangt worden sei. Der Rechtsgrundsatz, welcher Annahme bedingt um eine Bürgschaft gültig zu machen, gründet sich auf die strenge Rücksicht der Gerechtigkeit gegen den Bürgen, daß er wissen muß, wenn, gegen wen, und zu welchem Belauf eine Verbindlichkeit für ihn entstanden ist; und daß er demnächst im Stande seyn muß, den Schuldner, für welchen er sich verpflichtet, zu überwachen und rechtzeitig solche Gegenversicherungen zu verlangen, wie sie für ihn von Nutzen seyn mögen.

Wo in dem Falle einer fortlaufenden Bürgschaft es unbequem seyn mag, von den auf Grund derselben von Zeit zu Zeit gegebenen Krediten jedesmal Nachricht zu geben, da sollte in dem Bürgschaftsvertrage selbst die Befugniß, solche Benachrichtigung zu unterlassen, ausdrücklich festgestellt werden.*

4. Bei Auslegung der Tragweite von Bürgschaftsversprechungen mußt Du sehr strict verfahren, oder, mit andern Worten: Du darfst nicht annehmen, daß sie Etwas weiter enthalten, als die Worte einfach und klar ausdrücken.

Es ist stets von Wichtigkeit festzuhalten, daß ein Bürge niemals über die genauen Grenzen seiner Bürgschaft hinaus gebunden ist, und daß, im Falle von Verlust, Du mit Sicherheit annehmen darfst, daß er jedes Schlupfloch und jede Spalte in seiner Verpflichtung aufsuchen werde, durch die er der Verantwortlichkeit ausweichen kann. Die von der Supreme Court der Vereinigten Staaten für Auslegung von Bürgschaftsverträgen angenommene Regel ist „diejenige, welche den Parteien das am meisten vernunftgemäße, wahrscheinliche und natürliche Verfahren zuschreibt. In dem Prozesse von Douglas wider Reynolds sagte dieser Gerichtshof: „Jedes Dokument dieser Art sollte eine angemessene und vernunftgemäße Auslegung erfahren, in Uebereinstimmung mit dem wahren Inhalte seiner Ausdrücke. Da es die Verpflichtung für die Schuld eines Andern ist, so ist keine Veranlassung vorhanden, demselben eine ausgedehnte Bedeutung oder eine weitgreifende Auslegung über den wirklichen Sinn der Worte hinaus zu geben." Indessen werden von Kaufleuten täglich viele Bürgschaftsversprechungen angenommen, deren Inhalt genau zu bestimmen außerordentlich schwer ist; und wenn es zur Probe kommt, ergiebt sich, daß der Kaufmann den Inhalt des Versprechens auf die eine Weise verstand und der Bürgschaftsbesteller

*) Siehe im Anfange dieses Kapitels die Bürgschaft von Susanna Lawrence.

auf eine andere. Angenommen z. B., ich verpflichte mich, für einen Andern bis zu dem Betrage von $1000 verantwortlich werden zu wollen; — wird diese Bürgschaft dann beendet seyn, wenn jener Betrag creditirt und abbezahlt worden, oder dauert sie fort so lange als jene Summe, von Zeit zu Zeit auf's Neue creditirt, unbezahlt bleibt? Oder, um zwei wirkliche Fälle anzuführen. In dem Rechtsfalle von Mason wider Pritchard verpflichtete sich der Beklagte schriftlich, dem Kläger Bürge seyn zu wollen „für alle Waaren, welche er meinem Bruder W. P. geliefert hat oder noch liefern wird, zum Betrage von £100;" und es ergab sich bei der Beweisaufnahme, daß zur Zeit, da die Bürgschaft bestellt wurde, dem W. P. Waaren zu dem Betrage von £66 geliefert worden waren; und ein anderer Posten Waaren für £124 war später geliefert; für Alles dieses war Zahlung geleistet und die jetzt streitige Summe betraf eine noch später gemachte Lieferung von Waaren an W. P.; die Frage war: Begreift die Bürgschaft diese letzte Lieferung in sich? oder in andern Worten: war die Bürgschaft eine begrenzte oder eine fortlaufende? Der Gerichtshof war einstimmig der Ansicht, daß dies eine fortlaufende Bürgschaft war, „auf alle Fälle für Waaren verantwortlich seyn zu wollen, welche seinem Bruder zu irgend einer Zeit bis zu dem Betrage von £100 geliefert werden würden, daß er aber nicht für mehr als jene Summe verantwortlich seyn wollte."

In dem andern Falle von Rogers u. Lambert wider Warner, legten die Kläger zum Beweise das folgende Schreiben vor:

„Herrn Rogers u. Lambert. — Wenn Elias Warner und D. W. Bostwick, unsere Söhne, von Ihnen Waaren auf Credit zu entnehmen wünschen, so sind wir gewillt, unsere Namen als Sicherheit für irgend einen Betrag zu leihen, welchen dieselben wünschen mögen." Es stellte sich heraus, daß die Leute, zu deren Gunsten der Brief geschrieben war, von den Klägern wiederholentlich Waaren auf Credit entnahmen, für welche sie von Zeit zu Zeit bezahlten, daß sie aber etwa anderthalb Jahre später fallirten, während sie dem Kläger einen Rest auf eine Note schuldeten, welche für so gelieferte Waaren gegeben war. War dieser Rest unter der obigen Bürgschaft begriffen? Das Gericht erkannte: „der wahre Sinn des Creditbriefes ist, daß er auf den ersten Waarenposten eingeschränkt werden soll. Der Brief gab einen uneingeschränkten Credit, soweit es den Betrag anging. Hier sprach er sich deutlich aus, aber er schwieg über die Fortdauer des Credits für künftige Verkäufe. Der Ausdruck des Einen ist eine Ausschließung des Andern. Es muß daher zu Gunsten der Beklagten entschieden werden"

Als Regel würde danach erscheinen, daß, wo eine Bürgschaft rücksichtlich des Betrages eingeschränkt ist, aber nicht rücksichtlich der Zeit, dieselbe als eine fortlaufende Bürgschaft anzusehen ist, daß dagegen, wo weder Betrag noch Zeit ausdrücklich aus derselben erhellt, sie nicht über den ersten Waarenposten hin ausgedehnt werden kann, der auf dieselbe geliefert wird, wenn dies nicht sonst anderweitig in ausdrücklichen Worten oder durch nothwendige Selbstverständlichkeit feststeht.

Die Entscheidungen indessen sind nicht übereinstimmend,*) und die Regel, welche ein Verkäufer mit größerer Sicherheit sich aneignen dürfte, ist die der wörtlichen Aus-

*) Es dürfte von Nutzen seyn, noch einige Bürgschaftsverträge aufzuführen, welche bei Gerichtshöfen in Beziehung auf Entscheidung und Auslegung in Ansehen stehen. Die zunächst folgenden wurden als fortdauernde Bürgschaften angesehen.

In dem Prozeße von Merle wider Wells, wo der Beklagte den folgenden Brief an die Kläger schrieb: „Meine Herren! Mein Bruder, William Wells, Juwelier, hat sich mit der Bitte an mich gewandt, mich Ihnen für etwaige Schulden, nicht über £100 hinaus, verbindlich zu machen, die er in seinem Geschäfte als Juwelier für Waaren bei Ihnen contrahiren dürfte. Ich schreibe Ihnen deshalb um zu sagen, daß ich mich durch diese Erklärung Ihnen für irgend eine Schuld verbindlich erachten will, welche er für sein Geschäft als Juwelier, nach diesem Datum, bei Ihnen contrahirt, und welche die Summe von £100 nicht überschreitet," erkannte Lord Ellenborough: „Durch ein Schriftstück wie das vorliegende wird eine fortdauernde Bürgschaft für eine gewisse Summe begründet."

In dem Falle Rapelye u. Purdy wider Bailey brachten die Kläger im Beweisverfahren folgendes Schreiben zur Vorlage;

„An die Herren Rapelye u. Purdy. — Meine Herren! Mein Bruder, Roswell, hat die Absicht, in New-York ein kleines Detail-Geschäft zu etabliren. Sollten Sie sich geneigt finden lassen, ihn mit solchen Waaren zu versorgen, wie er etwa verlangen mag, zum Werth von $300 bis $500, so will ich selbst mich zahlungspflichtig erachten, im Falle daß er nicht so zahlen sollte, wie Sie mit ihm abmachen.

„Roger Bailey."

Erkannt auf eine fortlaufende Bürgschaft, und „daß die einfache Absicht des Uebereinkommens ohne allen Zweifel dahin gehe: Wenn Sie (der Kläger) innerhalb einer angemessenen Zeit meinen Bruder mit Waaren versorgen wollen, wie er sie nöthig haben mag, und für nicht mehr als $500, so will ich dafür verantwortlich seyn, wenn er Ihnen nicht in Gemäßheit der Abmachung zahlen sollte."

In der Sache Clark wider Burdett lautete das Bürgschaftsdocument folgendermaaßen:

„New-York, den 30. April 1828. Ich verbürge mich hiemit für die Bezahlung von allen und jeden Rechnungen über Waaren, welche Frau Phillips von E. P. Clark u. Co. bereits gekauft hat, oder noch kaufen wird, wobei die genannte Frau Phillips den Genuß eines Credits von neunzig Tagen für die von ihr gemachten Einkäufe hat, so, daß der Belauf dieser Bürgschaft $200 nicht überschreitet, und diese Bürgschaftsleistung mit Ablauf eines Jahres, vom heutigen Tage ab, aufhört. Jacob Burdett."

Erkannt: „daß diese Bürgschaft eine fortlaufende und nach ihrem ausdrücklichen Wortlaut beabsichtigt ist, jeden Verkauf von Waaren während des Zeitraums von einem Jahre, der den festgesetzten Betrag von $200 nicht überschreitet, sicher zu stellen."

In dem Falle von Bent wider Hartshorn lautete die Bürgschaft folgendermaaßen:

„An die Herren Bent u. Busch. — Ich erkläre hiemit, für den Preis von Hüten oder anderen Waaren, welche H. Hartshorn zu irgend einer Zeit hiernach zum Betrage von nicht über $1000 von Ihnen entweder gegen Note oder auf Rechnung kauft, verantwortlich seyn zu wollen. Nolun Hartshorn."

Erkannt: „die Worte „„zu irgend einer Zeit hiernach"" lassen die Bürgschaft rücksichtlich der Zeit unbestimmt, und sie muß daher als fortdauernd betrachtet werden, wenigstens bis der Bürge Mittheilung macht, daß er nicht länger verbindlich seyn will."

legung, oder mit Richter Story in dem Falle Cremer wider Higginson, zu sprechen: „in zweifelhaften Fällen sollte die rechtliche Vermuthung dagegen streiten, eine Bürgschaft als eine fortlaufende zu betrachten."

In dem Falle von Grant wider Risdale schloß der Beklagte einen Creditbrief zu Gunsten seines Sohnes wie folgt: „Was ihre Absichten betrifft, so verweise ich auf sie selbst; habe daher nur noch hinzuzufügen, daß ich, wenn Sie es für nöthig halten sollten, für deren Verpflichtungen für irgend welches Geschäft, das sie mit Ihrem Hause machen dürften, mich verbürgen will." Erkannt, daß eine fortlaufende Bürgschaft bis zum Widerruf durch Beklagten vorlag.

Die folgenden Bürgschaften sind für beschränkte angesehen worden.

In dem Falle von Cremer wider Higginson war einer der Fragepunkte, ob der folgende Brief eine begrenzte oder fortlaufende Bürgschaft enthielte.

„Boston, den 15. Dezember 1808. — An die Herren Thomas und Adrian Cremer. — Unsere Freunde, die Herren Stephan und Heinrich Higginson, beabsichtigen unter gewissen Umständen einen bedeutenden Einkauf von Waaren in Europa zu machen, und stehen im Begriff, zu dem Ende einen Agenten dahin zu schicken. Dieselben wünschten von uns, um ihre Mittel zu vergrößern, einen Creditbrief zu erhalten, welcher, je nachdem die Umstände es erfordern, gebraucht werden soll oder nicht. Da wir nun zur Zeit in Ihrer Schuld stehen, und keine Capitalien in Europa besitzen, so sagten wir ihnen, wir könnten einen ausdrücklichen Creditbrief für irgend eine Summe nicht geben, daß wir aber keinen Zweifel hegten, daß Sie sich würden geneigt finden lassen, sie mit Capitalien unter unserer Bürgschaft zu versehen. Der Zweck dieses Schreibens ist daher, Sie zu ersuchen, dieselben, wenn es Ihnen convenirt, mit einer Summe bis zu $50,000 (schreibe fünfzig Tausend Dollars) zu versehen. Dieselben werden Ihnen die Summe, welche sie empfangen, mit Zinsen erstatten, sobald Anordnungen getroffen werden können, dies zu bewirken; und da unser Embargo nicht viel länger mehr andauern dürfte, so sehen wir darin kein Hinderniß. Wir werden uns als für den Betrag verantwortlich betrachten, und sind mit besonderer Achtung u. s. w. Stephan Higginson u. Co.

Unterschrift von S. B. S. Wilder."

Richter Story erkannte, „daß dies eine in ihrem Ausdruck auf einen einmaligen Vorschuß von $50,000 beschränkte Bürgschaft ist, und daß, wenn diese Summe einmal vorgestreckt ist, die Bürgen nicht weiter für fernere Vorschüsse verbindlich sind," wenngleich zur Zeit solcher ferneren Vorschüsse die ursprünglich vorgestreckte Summe durch Zahlungen von Seiten der Schuldner unter $50,000 verringert worden ist.

In dem Falle von White wider Reed wurde folgende Bürgschaft vorgelegt:

„Herrn Wilh. A. White. — Mein Herr! Für irgend eine Summe, welche mein Sohn George Reed Ihnen schuldig werden wird, $200 nicht übersteigend, will ich mich selbst verantwortlich erachten. Thomas Reed.'

Der Gerichtshof erkannte: „die Worte lauten „„irgend eine Summe"" — nicht Summen — womit offenbar ein einzelnes Geschäft gemeint ist. Den Worten ist augenscheinlich genügt, wenn überhaupt eine Schuldverbindlichkeit eingegangen ist; auch liegt Nichts in der Natur des Contracts, noch auch in dem gebrauchten Ausdruck, wodurch wir zu dem Schlusse uns berechtigt glauben könnten, daß fortlaufende Geschäfte beabsichtigt gewesen wären."

In dem Falle von Boyce wider Ewart bestand die Bürgschaft in folgenden Worten: „Unser Bruder Samuel Ewart steht im Begriff, in Columbia ein Geschäft zu eröffnen.

5. Wenn Du eine Bürgschafts-Verpflichtung von einer Firma erhältst, so untersuche genau, ob es in dem Bereiche ihres Geschäftes liegt, eine solche Bürgschaft zu leisten; und wenn Du darüber im Zweifel bist, so verlange die Unterschriften aller einzelnen Theilhaber.

Die allgemeine Rechtsregel ist, wie wir oben bemerkt haben, daß, wenn die Handlung eines einzelnen Compagnons nicht das Geschäft der Compagnie angeht, oder nicht in dem Gange ihres gewöhnlichen Geschäftsbetriebes liegt, wenn sie auch im Namen der Firma vorgenommen ist, für die übrigen Compagnons dieselbe von keiner bindenden Kraft ist, ausgenommen durch deren ausdrückliche oder selbstverständliche Beistimmung. Die Gerichtshöfe nehmen Bürgschaften und Creditbriefe, welche im Namen einer Firma gegeben und mit deren Interesse im Widerstreit sind, sehr genau. Oder mit Richter Buller zu reden, „wenn irgend ein Grund vorhanden ist, ein geheimes Einverständniß zu vermuthen, oder grobe Fahrlässigkeit in dem Grade, daß sie einem solchen gleichkommt, so sollen die Compagnons nicht verbindlich seyn."

6. Vergiß nicht, daß eine Veränderung in der Firma, entweder durch Aufnahme eines neuen, oder Austritt eines bisherigen Compagnons, wenn auch der Name der Compagnie unverändert bleibt, alle Bürgschaften aufhebt, in welchen nicht ausdrücklich auch auf solche Veränderungen Vorbedacht genommen ist.

Wir haben oben ausgeführt, daß eine an B u. Co. gegebene Bürgschaft in den Händen von B allein unwirksam ist; und es steht gleichmäßig fest, daß, wenn ein neuer Compagnon in eine Firma aufgenommen wird, oder Einer der bisherigen

Zur Unterstützung hierin wird er Ihrer Hülfe und Ihres Wohlwollens bedürfen, und falls Sie ihm solche zukommen lassen, wollen wir, im Falle er seinen Verpflichtungen nicht genügen sollte, Sie bis zu dem Betrage von $4000 schadlos halten."

Erkannt: „daß dies nicht eine fortlaufende Bürgschaft war, sondern blos auf den Anfang der Geschäfte des Ueberbringers Bezug hatte, und daß, sobald als derselbe die 4000 Dollars gezahlt hatte, die Bürgschaftsleistung aufhörte."

In dem Prozesse von Whitney u. Schuyler wider Groot, lautete die Bürgschaft folgendermaßen:

„An die Herren Whitney u. Schuyler. — Wir halten Herrn James L. van Eß als gut für Alles, was er von Ihnen etwa bedürfen möchte (und werden wir selbst ihm Alles, was er vernünftiger Weise von uns verlangt, auf Credit verkaufen), und wollen wir dafür aufkommen. [Gezeichnet] Sanders u. Groot."

Der Gerichtshof sagte: „Das Schriftstück ist unvollständig und dunkel, und es ist erstaunlich, daß Geschäftsleute auf Grund desselben ohne vorgängige weitere Erklärung Waaren geliefert haben sollten." Es wurde indessen als eine Bürgschaft für den ersten Waarenposten, aber nicht für ein Mehreres erachtet.

sich von derselben zurückzieht, eine der alten Firma gegebene Bürgschaft für die neue nicht fortdauert. Es ist nicht erforderlich, die Entscheidungsgründe auseinander zu setzen, welche zu diesem Grundsatze geführt haben; indessen, wenn dies noch nöthig seyn sollte, dürfte man sie in den Worten des Lord Mansfield finden, welcher sagt: „es ist sehr wahrscheinlich, daß Sicherheitsbesteller sich verleiten lassen, auf solche Sicherheitsverträge einzugehen, durch das Vertrauen, welches sie in die Unbescholtenheit, die Thätigkeit, Vorsicht und Genauigkeit Eines oder Zweier von den Compagnons setzen. Der Natur der Sache nach dürfte nicht leicht eine aus mehreren Personen bestehende Compagnie bestehen, in welcher nicht Einige von ihnen diese Eigenschaften in höherem Maaße besitzen, als die Uebrigen; und es kann der Fall seyn, daß gerade der Compagnon, welcher verstirbt oder austritt, diejenige Persönlichkeit ist, auf welche der Sicherheitsgeber sich verließ. Es würde daher gegen die gesunde Vernunft streiten, wenn man den Sicherheitsgeber noch nach einer solchen Veränderung bei seinem Contracte festhalten wollte." Dieser Grundsatz kommt nicht blos auf Bürgschaften für Credite, sondern auch auf Bürgschaften für die gute Führung von Gehülfen, oder für die Treue von Beamten einer Bank oder anderer Körperschaft zur Anwendung.

7. Beachte, daß man innerhalb einer angemessenen Frist, nachdem der Schuldner seine Verpflichtung nicht erfüllt hat, dem Bürgen von diesem Ausbleiben Mittheilung machen muß, und Nichts vornehmen darf, was das unmittelbare Recht der Schadloshaltung für den Bürgen beeinträchtigen könnte, sonst wird dieser von seiner Verbindlichkeit befreit. Ein Gläubiger ist rechtlich nicht verbunden, selbst auf Verlangen des Bürgen unmittelbar mit einer Klage gegen den Hauptschuldner vorzugehen; aber wenn er sich durch eine gültige Verabredung verpflichtet, dem Schuldner Frist zu gewähren — oder wenn er ohne Einwilligung des Sicherheitsbestellers den Schuldner entlastet oder die Collateral-Sicherheiten vernichtet; oder wenn sein Verzug, gegen den Schuldner zu verfahren, die Bedeutung einer groben Fahrlässigkeit annimmt, und der Sicherheitsbesteller dadurch seine Sicherheit eingebüßt hat, so wird Letzterer dadurch von aller Verbindlichkeit frei. Ein Bürge hat stets das Recht, durch Bezahlung der Schuld in die Stelle des Gläubigers zu treten, und ist daher berechtigt, nicht blos von diesem alle die Sicherheiten zu verlangen, welche derselbe von dem Hauptschuldner in Händen hatte, sondern auch in eine ebenso günstige Lage gesetzt zu werden, wie der Gläubiger selbst zu irgend einer Zeit nach dem Ausbleiben des Schuldners bezüglich seiner Forderung an Letzteren stand.

8. Wenn Du gegen einen und denselben Schuldner mehrere Forderungen hast, von denen einige durch Bürgschaft sicher gestellt sind, und andere nicht, und der Schuldner leistet eine Zahlung auf allgemeine Rechnung, ohne die Art ihrer Verwendung ausdrücklich anzugeben, so bringe sie auf Rechnung von nicht verbürgten Forderungen.

Wenn ein Schuldner Geld auf Abschlag seiner Schuld bezahlt, so hat er ein Recht, nach seinem Gutdünken zu bestimmen, welcher Posten dadurch ausgeglichen werden soll, und seiner Bestimmung muß Folge geleistet werden. Wenn er aber nicht besonders angiebt, auf welchen Posten die Zahlung geleistet wird, so kann der Gläubiger sie, zur Zeit der Zahlung, nach seinem Willen quittiren, und es liegt in seinem Interesse, sie auf solche Forderungen gutzubringen, für welche er die wenigste Sicherheit in Händen hat. Wenn weder der Schuldner noch der Gläubiger die Verwendung so gezahlter Gelder bestimmen, so hat das Gesetz seine eigenen Regeln, auf welche wir in einem späteren Kapitel zurückkommen werden.

Endlich, wenn der Bürge Gegenversicherungen (Rückversicherungen — counter securities) von dem Schuldner für Uebernahme der Bürgschaft erhalten hat, und beide, Schuldner und Bürge, können nicht zahlen, wie dies häufig geschieht, so hat der Gläubiger ein Recht, diese Rückversicherungen zur Bezahlung seiner Forderungen herangezogen zu sehen, und er kann dies Recht gegen den Schuldner sowohl als gegen den Bürgen zur Geltung bringen.

Schließlich ein Wort für den Bürgen. Wenn Du Sicherheit für einen Andern bestellst, und dafür ein schriftliches Versprechen der Schadloshaltung erhälst, so sorge, daß dasselbe zwei Bestimmungen enthalte, — die eine, daß Jener Dich gegen Verlust schadlos halten soll; und eine andere, daß er die geforderte Obliegenheit erfüllen soll — denn nur dann, wenn es diese beiden Bestimmungen enthält, und in keinem anderen Falle, hat es wirksame Kraft, bevor Du als Bürge die Schuld bezahlt hast, für welche Du Sicherheit bestelltest, und Du kannst dann gegen den Schuldner, im Falle derselbe seine Verpflichtungen nicht erfüllt, vorgehen, sobald der Gläubiger selbst gegen ihn vorgehen kann.

Neuntes Kapitel.

Versicherung beweglicher Güter.

Was man in gesetzlicher Beziehung bei Versicherungen zu beobachten hat.

Alles Eigenthum, ausgenommen das in Grund und Boden, ist dem Uebelstande unterworfen, daß es möglicher Weise zerstört werden kann. Zwei Elemente, das Feuer und das Wasser, sind es, die jährlich Millionen werthvollen Besitzes vernichten, und wenn Kaufleute sich gegen die Verheerungen, welche diese beiden Elemente anrichten, nicht zu schützen vermöchten, so würde der Handel dadurch im höchsten Grade beeinträchtigt werden. Zum Glück hat es als ein für einzelne Unternehmer sowie für ganze Gesellschaften sicheres und gewinnreiches Geschäft sich

erwiesen: Eigenthümer von Waaren bis zur Höhe eines bestimmten Betrags und unter gewissen unerläßlichen Voraussetzungen und Bedingungen gegen gelegentlich durch Feuer oder Unfälle zur See eintretende Verluste vertragsmäßig schadlos zu halten. Aus diesem Vertrage ist das Gesetz über Versicherungen (Law of Insurance) hervorgegangen, welchem wir unsere Aufmerksamkeit in's Besondere zu dem Zwecke zuwenden wollen, um daraus zu ersehen, wie wir auf gesetzlich gültige Weise unser bewegliches Eigenthum zu versichern haben.

Der bloße Umstand, daß man, in der Absicht zu versichern, einen Versicherungsschein (Police) mit der Unterschrift der Versicherungsgesellschaft, mag sie auch noch so reich seyn, sich löst, gewährt an und für sich noch keine Sicherheit. Dem Gesetze nach hat jeder, der sich versichert, gewisse Bedingungen zu erfüllen und gewisse Verhaltungsregeln streng zu beobachten, während die Verletzung derselben, gleich viel ob es aus Unkenntniß oder mit Absicht geschah, schließlich den Verlust der aus dem ursprünglichen Vertrage zustehenden Rechtsansprüche nach sich zieht. Ein geringes Versehen bei der Angabe der Eigenschaften und des Zustandes der versicherten Sache, oder ein argloses Verschweigen einer Thatsache, deren ausdrückliche Erwähnung das Gesetz von dem Versichernden unbedingt verlangt, oder eine an sich bedeutungslose Abweichung von der genauen Form des Documents, kann nach den bisher gemachten Erfahrungen die Police entkräften und ungültig machen, so daß jede Aussicht auf Entschädigung für schwere Verluste, die der Versicherte erlitt, vereitelt und auf diese Weise eine Ersatzleistung ein für alle Male abgeschnitten ist.

Waaren werden auf zweierlei Art versichert, gegen Feuer und gegen Beschädigungen bei deren Beförderung zu Wasser und zu Land. Der Versicherungsvertrag ist ein Unternehmen Seiten des Versicherers, den Versicherten gegen gewisse der Reihe nach erwähnte Gefahren, denen gewisse genau specifizirte Waaren möglicher Weise ausgesetzt sind, schadlos zu halten. Derjenige Theil, welcher die Gefahr auf sich nimmt, wird der Assecurant, Versicherer (insurer) genannt, zuweilen auch der Unterschreibende (underwriter), weil er die Police mit seinem Namen unterschreibt; der dem Versicherer für die Uebernahme der Gefahr bezahlte Geldbetrag heißt Prämie (premium) und die Urkunde, mittelst welcher der Versicherungsvertrag festgestellt wird, heißt eine Police (policy). Aber unter allen Umständen ist der Versicherungsvertrag von gewissen Bedingungen abhängig, die der Versicherte streng einhalten muß, wenn er seinen Ansprüchen auf Schadloshaltung Gültigkeit verschaffen will. Und diese Bedingungen und Vorsichtsmaßregeln sind es, auf die wir in diesem Kapitel unsere Erörterungen beschränken wollen.

1. Ehe Du eine Versicherungs-Police lösest, mußt Du Dich nach der Zahlungsfähigkeit der Versicherungsgesellschaft erkundigen, bei welcher Du Dein Eigenthum zu versichern gedenkst; und ferner mußt Du die Bedingungen ihrer Policen einer sorgfältigen Erwägung unterziehen.

Da der Hauptzweck der Versicherung eigene Sicherstellung ist, so sollte vernünftiger Weise Niemand durch niedrigen Satz der Prämie, durch Bekanntschaft mit den Beamten oder dergleichen mehr Rücksichten bei einer Versicherungsgesellschaft von zweifelhafter Zahlungsfähigkeit zu versichern sich bestimmen lassen. Wohl aber geben Character und Fähigkeiten der Beamten für die Beurtheilung der Zahlungsfähigkeit einer Versicherungsgesellschaft einen ziemlich sicheren Maaßstab, und wenn Männer, die anerkannter Maaßen keine Fähigkeiten für die Leitung von Geldangelegenheiten besitzen, nur darum die höchsten Aemter bekleiden, weil ihrem Namen der Titel Honorable voransteht, so ist dies ein verdächtiges Zeichen. Ferner dürfte es eine weise Vorsichtsmaaßregel seyn, sich darnach zu erkundigen, in welcher Weise die betreffende Versicherungsgesellschaft ihre früher erlittenen Verluste ausgeglichen hat, und ob ihr Name häufig in den Registranden der Gerichte in der Eigenschaft als Beklagte sich vorfindet. Ebenso gebietet die Klugheit, die in der Police enthaltenen Bedingungen vor Annahme derselben einer sorgfältigen Prüfung zu unterwerfen, nicht allein schon deshalb, weil Jeder die Bestimmungen der von ihm selbst abgeschlossenen Verträge kennen soll, sondern auch zu dem Zweck, damit man weiß, welche Angaben und Erklärungen die Gesellschaft von Denen verlangt, die mit ihr Versicherungsverträge abzuschließen wünschen.

2. Ehe Du eine Versicherungspolice nimmst, vergewissere Dich, daß Du geeignetes Interesse an dem zur Versicherung bestimmten Eigenthume hast.

Für alle Versicherungsverträge ist es feststehende Regel, daß der Versicherte ein Interesse an dem versicherten Gegenstande sowohl zu der Zeit, wo der Vertrag abgeschlossen wird, als auch, wo der Verlust sich ereignet, haben muß, um eine Police rechtsgültig zu machen und auf Grund derselben Ansprüche auf Schadensersatz mit Erfolg erheben zu können. Ein derartiges Interesse muß schon beim Abschluß des Vertrags vorhanden sein, oder die Police wird als eine bloße Wette betrachtet (wager policy) und ist null und nichtig und gewährt bei Eintritt eines Verlustes, als ob kein Schaden erlitten und keine Ansprüche auf Grund eines Vertrags vorhanden wären, nicht den geringsten Schadenersatz. Wenn daher ein Eigenthümer sein Haus versichert und später verkauft, und dasselbe brennt innerhalb des für die Versicherung bestimmten Zeitraums ab, so hat er dennoch keine gesetzlichen Ansprüche an die Versicherungsgesellschaft. Nichtsdestoweniger ist für die Versicherten nicht unbedingt nothwendig, ein lediglich nur auf seine Person bezügliches oder unveränderliches Interesse an einer versicherten Sache zu haben, ein Bevollmächtigter, Pfandgläubiger, Geschäftsführer oder Agent können ihre beziehendlichen Interessen auf gesetzliche Weise je nach den bei den verschiedenen Versicherungsgesellschaften geltenden Bestimmungen versichern. In der That ist neuerdings dahin entschieden worden, daß ein Hypothekengläubiger, welcher das verpfändete Eigenthum auf seine eigenen Kosten und zu seiner eigenen Sicherstellung, ohne sein Interesse als Pfandgläubiger mit ausdrücklichen Worten anzugeben, versichert hatte, für den Fall

eines Verlustes durch Feuer vor Löschung der Hypothekenschuld sowohl den Betrag der versicherten Summe, als auch den der Hypothekenschuld zu fordern berechtigt seyn sollte.

Wenn Jemand Eigenthum, ohne ein Interesse daran zu haben, versichert, so kann er, nachdem einmal die Versicherung gemacht ist, um dadurch einen Anspruch an die Versicherer begründen zu können, auf Rückzahlung der Prämie keinen Anspruch machen.

3. Hüte Dich, irgend einen wesentlichen Umstand hinsichtlich des versicherten Eigenthums unrichtig darzustellen oder zu verheimlichen, und wenn irgend eine Gewährleistung in die Police selbst mit aufgenommen wird, so sieh darauf, daß der Sinn der Worte genau und buchstäblich erfüllt werde.

Jede falsche Darstellung, die für den Sachverhalt von wesentlicher Bedeutung ist, macht eine Police ungültig. Man nennt eine Angabe wesentlich falsch, wenn sie sich über irgend eine Thatsache oder einen Umstand ausspricht, von dem man vernünftiger Weise annehmen kann, daß er auf den Entschluß des Versicherers bei Uebernahme der Gefahr oder bei Berechnung der Prämie Einfluß ausübte, und wie auch immer der Versicherte oder sein Agent bei seiner Angabe sich ausgedrückt haben mag, wenn ihre Wirkung eine solche war, daß sie in dem Versicherer eine falsche Ansicht hervorbrachte, oder ihn irre leitete, so wird sie als wesentlich betrachtet werden und den ganzen Vertrag ungültig machen. „Es ist in dem Gesetze über Versicherung ein Grundsatz der Billigkeit," sagt Lord Eldon, „daß, wenn eine Darstellung wesentlich ist, sie maaßgebend seyn müsse, und wenn unwesentlich, daß die Unwesentlichkeit erörtert und nachgewiesen werde, aber sobald es sich um eine Gewährleistung handelt, diese einen Theil des Vertrags ausmacht, und der Thatbestand gerade ist, wie er dargestellt wird." Die meisten Beamten haben die Gewohnheit, die zur Zeit der Eingehung des Versicherungsvertrags gemachten Angaben und Darstellungen der Police selbst einzuverleiben. Auf diese Weise nehmen sie die Gestalt einer Gewährleistung an und schließen vorweg jede Frage, die sich in Betreff der Wesentlichkeit oder Unwesentlichkeit der Angaben erheben könnte, vollständig aus.

Die Verschweigung einer Thatsache, die für die zu übernehmende Gefahr von wesentlicher Bedeutung ist, macht den Vertrag in gleicher Weise null und nichtig, und zwar auf Grund dessen, daß eine solche Verheimlichung als Betrug angesehen wird. „Selbst wenn die Verheimlichung aus einem Irrthume, ohne irgend eine betrügerische Absicht hervorgegangen wäre, so ist der Versicherer dennoch getäuscht worden und die Police ungültig, weil die in der Wirklichkeit bestehende Gefahr von der vermeintlichen und bei der zur Zeit des Vertragsschlusses angenommenen wesentlich verschieden ist." So wurde bei der Versicherung einer Waarenniederlage, die durch ein dazwischen liegendes Haus von einer Schiffbauwerkstatt getrennt war und in welcher letztern es an dem Nachmittage desselben

Tages gebrannt hatte, wo der Brief mit dem Gesuche um Versicherung geschrieben worden war, entschieden, daß die Nachricht von dem Ausbruche des Feuers der Versicherungsgesellschaft hätte mitgetheilt werden müssen, und daß dieselbe demgemäß für den durch den Wiederausbruch des Feuers in derselben Werkstatt verursachten Schaden, obgleich er an einem der darauf folgenden Tage erfolgt sey, nicht zu stehen habe.

Von denjenigen Hauptbedingungen, welche gewöhnlich bei Versicherung von Waaren der Police mit eingeschaltet werden, ist eine die, daß man von demjenigen Theile, welcher versichern will, die Beschreibung des Gebäudes oder des Platzes, wo die Waaren niedergelegt sind, verlangt, ferner ob die Waaren von solcher Beschaffenheit sind, daß man sie zu denen zählen kann, die als feuergefährlich bezeichnet werden, ob in dem Grundstücke oder in der unmittelbaren Nähe desselben ein Fabrikgeschäft betrieben werde, und wenn eine oder mehrere Personen ihre Häuser oder Waaren versichern und Schuld daran sind, daß dieselben in der Police anders beschrieben werden, als sie in der Wirklichkeit sind, so daß dieselben mit einer geringeren Prämie belastet werden, als dafür bestimmt ist, so soll eine solche Versicherung von keiner Wirkung und die darauf bezahlte Prämie verwirkt seyn.*) Aber eine fehlerhafte Bezeichnung in Bezug auf die Benennung eines Gebäudes, wie z. B. wenn ein Gebäude als Scheuer bezeichnet würde, während es, da man es streng genommen keine Scheuer nennen könnte, ein zum Geschäfte gehöriges Gebäude wäre, würde eine Police nicht ungültig machen.

Nachdem wir so auf die Vorsichtsmaaßregeln, welche auf alle Arten der Versicherung anwendbar sind, auf Lebens-, Feuer- und See-Versicherung aufmerksam gemacht haben, wollen wir nun diejenigen Bestimmungen unserer Prüfung unterwerfen, welche in vieler Beziehung nur auf die Versicherung von Waaren — zuerst gegen Feuer und zweitens gegen Unfälle zur See — sich beziehen.

I. Feuer-Versicherung.

1. Bei der Versicherung gegen Feuerschäden ist hauptsächlich zu beobachten, daß man bei Empfangnahme der Police die Prämie bezahlt. Feuerversiche-

*) In dem Prozeß der New-Castle Feuer-Versicherungsgesellschaft gegen Macmoran u. Co. wurde entschieden, „daß Beklagte nicht berechtigt seyen die versicherte Summe zu erhalten, weil sie in der Police Gewähr dafür geleistet hatten, daß die von ihnen versicherte Baumwollenspinnerei zur ersten Versicherungsklasse gehöre, während sie zur zweiten gehörte. Die einzige Hinsicht, in welcher das Fabrikgebäude von einem der ersten Versicherungsklasse sich unterscheidet, beruht auf einer Ofenröhre, welche drei Fuß lang war, während sie nur zwei Fuß lang seyn sollte. In Rücksicht auf alle übrigen Bestimmungen war jedes im Einklang mit der Angabe, und eine Abänderung jedes einzigen besonderen Umstandes wurde, nachdem die Police von der Versicherungsgesellschaft vollzogen worden war, und ehe der Verlust noch sich ereignete, vorgenommen. Aber es wurde entschieden, daß der Versicherungsvertrag durch die zur Zeit der Vollziehung der Police bewirkte Abänderung nichtig geworden sey und daß die Angabe streng und buchstäblich genommen werden müsse; die Versicherten verloren aus diesem Grunde ihre Versicherung.

rungspolicen enthalten gewöhnlich einen Vorbehalt oder eine Bedingung, daß keine Bestimmung des Versicherungsvertrages in Wirksamkeit tritt, bevor nicht die Prämie an die Gesellschaft bezahlt ist, und alle Diejenigen, welche ihre Versicherung zu prolongiren wünschen, können dies nur durch eine rechtzeitige Bezahlung ihrer Prämie bewerkstelligen. Bei Seeversicherungen verkümmert die Nichtbezahlung der Prämie die Gültigkeit der Versicherung nicht.

2. Das Eigenthum, welches Du zu versichern wünschest, muß in der Police mit der gehörigen Bestimmtheit in Rücksicht auf seine Eigenschaft und Beschaffenheit beschrieben werden, und wenn Eigenthum als anvertrautes Gut verwaltet oder im Auftrage Anderer besessen wird, so mußt Du darauf Bedacht nehmen, daß die Police in solchen Worten abgefaßt werde, daß das Eigenthum auch in der genannten Eigenschaft durch die Versicherung gedeckt sey.

Wenn eine Versicherung auf den in einem Verkaufsladen befindlichen „Waarenvorrath" oder mit andern, den ähnlichen Worten, genommen wird, so würden Contobücher, Documente, Sicherheiten, Schuldscheine, Besitztitel, Geld oder ungemünztes Gold und Silber, wenn sie nicht besonders und speciell aufgeführt sind, dadurch noch nicht gedeckt seyn. Ebenso würde eine mit den Worten „Hausgeräth" ausgedrückte Versicherung sich nicht auf Juwelen, Gold- und Silbergeschirr, Gemälde, Statuen, Kupferstiche und dergleichen mehr Luxusgegenstände erstrecken.

In Rücksicht auf Eigenthum, welches als anvertrautes Gut oder im Auftrag Anderer besessen wird, wurde in dem Falle von Brichta gegen die New-York Lafayette-Versicherungsgesellschaft von der Superior Court in New-York entschieden, daß eine Versicherung für Waaren und Möbel in dem Laden des Klägers, noch nicht Eigenthum, welches er zum Verkaufe in Commission und auf welches er Vorschuß geleistet hatte, decken würde. Hätte die Police die Klausel enthalten, „seine Waaren und Möbel in seinem Verkaufsladen, die ihm zugehören oder von ihm als anvertrautes Gut oder im Auftrag Anderer besessen werden," dann würde er berechtigt gewesen seyn, auf Grund des Beweises seines eigenen Interesses für den Verlust derselben entschädigt zu werden.

3. Wenn Du in mehr als einer Versicherungsgesellschaft versicherst, so benachrichtige davon jede der andern Gesellschaften.

Die Policen enthalten gewöhnlich eine Bedingung, kraft welcher verlangt wird, daß über alle vorhergehenden Versicherungen, welche zur oder vor der Zeit des Versicherungsabschlusses auf ein und dasselbe Eigenthum genommen wurden, und über alle nachfolgenden Versicherungen innerhalb einer angemessenen Zeit Nachricht ertheilt werde, widrigenfalls die Police null und nichtig und ohne Wirksamkeit seyn soll; und auch wenn diese Bedingung nicht in der Police steht, so kann man durch doppelte Versicherung immer nur den Betrag des wirklichen Ver-

lustes erstattet erhalten, und wenn man die eine Versicherungsgesellschaft für den ganzen bei ihr versicherten Betrag gerichtlich belangen wollte, so würde diese Eine die Andern zwingen können, nach Verhältniß der bei jeder von ihnen versicherten Summe ihren Beitrag zu leisten.

4. Wenn Du bereits versicherte Gebäude oder Waaren durch Kauf erwirbst, so lasse die Police auf Dich übertragen und lege diese Uebertragung der Versicherungsgesellschaft innerhalb der in der Police vorgeschriebenen Zeit zur Genehmigung vor.

Es ist schon oben bemerkt worden, daß der Versicherte ein Interesse an der versicherten Sache sowohl zu der Zeit des Vertragsabschlusses, als auch, wenn der Verlust sich ereignet, haben muß, um auf Grund einer Versicherungspolice Ersatz erlangen zu können. Die bloße Uebertragung einer Police ist nutzlos, wenn nicht der Gegenstand der Versicherung zugleich mit übertragen worden ist. Aber wenn eine Police auf Jemand übertragen wird, der schon in dem Besitz der versicherten Sache ist, und die Versicherungsgesellschaft genehmigt diese Uebertragung, so wird sie dadurch gebunden, da die Uebertragung — der Gesellschaft gegenüber — als ein neuer Vertrag anzusehen ist. Ohne Benachrichtigung der Gesellschaft ist es jedoch fraglich, ob der, an den die Police übertragen ist, ungeachtet der Uebertragung gesetzliche Ansprüche gegen die Versicherungsgesellschaft erheben kann; und wenn die Uebertragung auf ihn erst nach Ausbruch des Feuers erfolgte und ohne Genehmigung der Gesellschaft, so ist es sicher, daß er keinen Ersatz beanspruchen kann, wenn er auch vor Ausbruch des Feuers in den Besitz der Gebäude und der Waaren gelangt ist.

5. Wenn Du nach Empfangnahme der Police und vor Ablauf derselben Gebäude für Zwecke benutzen willst, welche die Gefahr vermehren, so mußt Du die Gesellschaft von diesem Umstande in Kenntniß setzen und ihre Genehmigung auf der Police vermerken lassen.

Ein Haus war als Theeniederlage oder als Theehandlung beschrieben und versichert worden, und späterhin benutzte es der Eigenthümer ohne die Genehmigung der Versicherungsgesellschaft eingeholt zu haben, zu einem Droguenlager, in Folge dessen die Police für nichtig erklärt wurde.

6. Mache keine auch noch so geringe Veränderung in der Police nach Vollziehung derselben. Eine Police wird, sobald sie ausgefertigt ist, als ein heiliger Vertrag angesehen und eine in ihr von irgend einer Seite vorgenommene Aenderung hat Nichtigkeit des ganzen Versicherungsvertrages zur Folge. Der einzige Weg, um eine Abänderung einer derartigen Urkunde da, wo eine von beiden Theilen seine Zustimmung verweigert, zu bewerkstelligen, ist der, daß man sich an eine Court of Chancery wendet, vor welcher durch unzweifelhafte Beweise dargethan werden muß, daß die Parthei, welche mit dem Gesuche um

Abänderung einkommt, in dem Sinne und der Wirkung der Police sich geirrt habe und daß durch die Berichtigung eines solchen Irrthums die Rechte des Andern keinen Nachtheil erleiden können.

7. Sobald ein Verlust an dem versicherten Eigenthume sich ereignet hat, mache der Versicherungsgesellschaft sofort Anzeige davon und reiche einen nach den Vorschriften der Gesellschaft abgefaßten und durch gehörige Beweismittel bekräftigten Bericht ein.

Bei vielen englischen Feuerversicherungsgesellschaften enthält die Police noch einen Hauptpunkt, nach welchem Leute, die Schaden erlitten, denselben durch Eid und anderweitige Bekräftigung und durch Vorlegung der Handlungsbücher oder anderer geeigneter Beweisurkunden beweisen und „eine Bescheinigung vom Ortsgeistlichen und Kirchenvorstehern, sowie zugleich von noch einigen andern geachteten Einwohnern aus dem Kirchspiele, welche durch den Verlust nicht berührt werden, beibringen müssen, des Inhalts, daß sie mit dem Character und den Umständen der versicherten Person oder Personen wohl bekannt sind und daß sie wissen und wahrhaftig glauben, daß der oder die Versicherten wirklich und durch Mißgeschick, ohne Betrug und Anwendung schlechter Mittel, durch ein solches Feuer den angegebenen Verlust oder Schaden erlitten haben." Es ist damit gemeint, daß die Beibringung einer solchen Bescheinigung eine Bedingung ist, deren Erfüllung der Entschädigung für den Verlust vorangehen muß, und wenn der Geistliche eine derartige Bescheinigung zu geben sich weigert, so kann, ohne Rücksicht ob es mit Unrecht geschieht, der Betrag der Versicherung auf dem Wege Rechtens nicht erlangt werden. Einige amerikanische Versicherungspolicen enthalten die Bestimmung, daß eine Bescheinigung hinsichtlich des Characters und der Verhältnisse des Versicherten und des Schadenbetrags von der nächsten Gerichtsperson oder dem nächsten Notar unterzeichnet beigebracht werden müsse, und wo diese Vorsichtsmaaßregel der Police einverleibt ist, hat man für eine derartige Bescheinigung zu sorgen. Diese Bedingung hat mehr und häufiger Veranlassung zu Schwierigkeiten gegeben, als alles Andere, ungeachtet des Umstandes, daß die Gerichtshöfe von jeher geneigt waren, derselben eine ziemlich freie Auslegung zu geben, indem sie auf eine genaue Berechnung der Entfernungen für die Feststellung der nächsten Gerichtsperson, welche die Bescheinigung geben soll, einzugehen sich weigerten. Daß die Gerichtsperson ꝛc. in der Nähe lebe, war Alles, was sie verlangten.

Wenn die von dem Versicherten für den Verlust beigebrachten Beweise von der Gesellschaft als unzureichend erachtet werden, so ist es ihre Pflicht, Ersteren auf diesen Mangel aufmerksam zu machen, so daß er, bevor es zu spät ist, demselben abhelfen kann, und „wenn sie dies zu thun unterläßt, so wird ihr das Schweigen als ein Zeichen der Verneinung eines solchen Mangels in dem vorläufig geführten Beweise angesehen, so daß derselbe als den Bedingungen der Police gemäß geliefert zu betrachten ist." Versäumt es Jemand, die Versicherungsgesellschaft rechtzeitig

(d. h. sobald als möglich) von einem Verluste in Kenntniß zu setzen, so ist dies ein Fehler, der nicht wieder gut gemacht werden kann, und da dadurch häufig das Interesse des Versicherten leidet, so leuchtet es von selbst ein, daß Sorgfalt dabei von der größten Bedeutung ist.

II. See-Versicherung.

1. Derjenige Vertrag, nach welchem ein Theil den andern gegen gewisse, besonders erwähnte Unfälle zur See schadlos hält, ist ein See-Versicherungsvertrag, dessen Hauptbestimmungen wir, soweit es der für diesen Gegenstand nur spärlich zugewiesene Raum uns verstattet, unserer Betrachtung nun unterziehen wollen. Bei der Seeversicherung wie bei der Feuerversicherung fordert das Gesetz, daß der Versicherte ein zur Versicherung geeignetes Interesse an dem dem Vertrage unterworfenen Gegenstande haben soll, um gesetzliche Ansprüche auf Schadloshaltung erheben zu können, und es verlangt ferner von ihm, daß er bei Abschließung des Versicherungsvertrags alle thatsächlichen Umstände, welche nach seinem besten Wissen für Uebernahme der Gefahr von Bedeutung sind, und welche der Versicherer ohne die gehörige Mittheilung voraussichtlich nicht wissen kann, angeben soll. Die Versicherer pflegen in die Police selbst gewisse *ausdrückliche Gewährleistungen* mit aufzunehmen, die der Versicherte bei Verlust seiner Ansprüche genau erfüllen muß. Dahin gehört die Angabe der Nationalität des versicherten Eigenthums, sowie ferner, daß der Verkehrs durch die Gesetze des Landes nicht verboten ist. Wenn der Versicherte, wie es zuweilen geschieht, angiebt, daß Schiff und Ladung *neutral* und *neutrales Eigenthum* sind, so ist damit gemeint, daß dieselben Eigenthum von Leuten sind, die in einem Lande wohnen, das sich zur Zeit der Uebernahme der Gefahr im Frieden befindet, und welche den kaufmännischen Character und die Rechte von Unterthanen des betreffenden Landes haben, und daß Schiff und Ladung mit allen nothwendigen Documenten und Papieren versehen sind, um nöthigenfalls darzuthun, daß für sie auf Grund der Gesetze der Schutz, der neutralem Eigenthum gewährt wird, beansprucht werden kann. Neben den Garantien, die ausdrücklich in der Police erwähnt sind, nimmt das Gesetz *stillschweigend* gewisse Garantien an, nämlich, daß das Schiff beim Beginn seiner Reise *seetüchtig* war, daß dasselbe seine Reise *auf der gewohnten Route* und in der gewöhnlichen Art und Weise zurücklege, und daß dasselbe den Gesetzen entsprechend verwendet, gesteuert und geführt werde. Wenn die Betheiligten durch irgend ein nicht in dem Gesetze selbst liegendes besonderes Uebereinkommen sich schützen wollen, so müssen sie sorgfältig darauf sehen, daß dasselbe mit klaren Worten in der Police ausgedrückt werde; weder eine Unterredung noch Briefe die zwischen den Betheiligten gewechselt wurden, können einen Theil der Uebereinkunft bilden, oder Einfluß auf dieselbe ausüben, wenn nicht ausdrücklich in der Police Bezug darauf genommen worden ist.

2. See-Versicherungs-Policen werden in Rücksicht auf den Betrag in offene und in auf einen bestimmten Betrag beschränkte Policen eingetheilt. Bei der Ersteren ist der Werth des Versicherten nicht erwähnt, sondern wird erst dann festgestellt, wenn der Verlust sich ereignet hat, aber bei einer beschränkten Police ist ein Werth für das Schiff oder die Güter zu der Zeit des Vertrags-Abschlusses festgesetzt und in die Police mit aufgenommen. Für den Fall eines Verlustes wird der Werth nicht in Frage gestellt, wenn nicht die Abschätzung ein bloßer Vorwand für eine Wett-Police war, oder wenn sie nicht den Einkaufspreis sammt den Unkosten so bedeutend übersteigt, daß man zu der Annahme von Betrug geführt wird. Wenn der Gewinn, den man aus einer Ladung Waaren erwartet, versichert wird, sollte derselbe immer in einer beschränkten Police versichert werden, denn dann kann der Versicherte Ersatz verlangen, ohne zum Beweise gezwungen zu sein, daß auch wirklich ein Gewinn erzielt worden wäre, wenn der Verlust sich nicht ereignet hätte.

3. Bei der Versicherung von Waaren ist es gebräuchlich den Namen der Person, welche die Police erhält und die Angabe, daß das Eigenthum für sie selbst und Alle die es angehen mag versichert worden sei, in die Police mit aufzunehmen. Diese in allgemeinen Worten gehaltene Klausel ist in so fern von großer Wichtigkeit, als sie die Interessen Aller derer, für die sie bestimmt ist und die sie annehmen, wahrt, und die Annahme einer Police Seitens der Person, für welche sie zu irgend einer Zeit vor Eintritt des Verlustes bestimmt war, sowie in vielen Fällen auch nach Eintritt desselben ist schon hinreichend und hat mit einem ursprünglichen Versicherungsauftrag ganz gleiche Geltung. Ferner ist es nothwendig, das betreffende Schiff näher zu bezeichnen, was gewöhnlich dadurch geschieht, daß man seinen Namen und den des Capitains angiebt. Aber um allen üblen Folgen eines Irrthums in Hinsicht auf diese Namen vorzubeugen ist, es gebräuchlich und nothwendig bei diesen Namen einzuschalten „oder bei welchen andern Namen nur immer selbiges Schiff oder dessen Capitain genannt oder bezeichnet werden mag." Wenn man nicht weiß, in welchem Schiffe die zu versichernden Waaren verschifft werden, ist eine Versicherung mit den Worten „mit irgend einem Schiffe oder Schiffen" gesetzlich.

4. Es ist für den Versicherten von Wichtigkeit darauf Acht zu haben, daß die beabsichtigte Reise in der Police genau beschrieben und daß sowohl Zeit, als Ort, bei welchen die Uebernahme der Gefahr anfängt und zu Ende geht, und daß der Ort der Abfahrt des Schiffes und der seiner Bestimmung gehörig darin angegeben ist, denn wenn der Raum entweder für die Abreise des Schiffs oder für dessen Bestimmungsort unausgefüllt war, so ist die Police wegen Unbestimmtheit null und nichtig. Es ist ferner auch rathsam bei Versicherung von Waaren in der Police ausdrücklich bemerkt zu haben, daß, sobald das betreffende Schiff abgehalten und untauglich geworden seyn sollte, seine Reise nach dem Bestimmungshafen fortzusetzen, die Uebernahme der Gefahr, der die Waaren ausgesetzt

sind, an Bord eines andern Schiffes, welches dahin fährt, fortdauern soll und zwar so lange, bis sie sicher und gut in dem Ausladungs-Hafen gelandet sind.

5. Da das Gesetz die Gewährleistung, wie wir bereits bemerkt haben, voraussetzt, daß ein Schiff die gewöhnliche Route seiner Reise einschlagen werde, so wird demgemäß jede Abweichung von dieser Route, außer in Fällen unbedingter Nothwendigkeit, die ausgenommen sind, eine Police ungültig machen. Es ist daher bei der Versicherung von Waaren von großer Bedeutung, in der Police mit ausdrücklichen Worten so viele Freiheit in Bezug auf Routenabweichungen erwähnt zu haben, als es die Umstände möglicher Weise verlangen.

Da die Prämie bei dem Nicht-Eintritt der Gefahr jeder Zeit zurückverlangt werden kann, so kann aus diesen und andern Gründen die Nichtzahlung derselben die Gültigkeit eines Seevertrags nicht afficiren.

6. Es giebt drei verschiedene Arten von Verlusten. — Totaler Verlust, große Haverie und kleine Haverie.

Ein Verlust wird als total betrachtet, nicht nur wenn der versicherte Gegenstand vollständig vernichtet ist, sondern auch wenn der Schade, welcher durch einen Unfall, gegen den man versichert war, hervorgebracht wurde, Fünfzig pro Cent des Werthbetrags übersteigt. In dem letztern Falle hat der Versicherte die Wahl, entweder sofort sein ganzes Interesse an der versicherten Sache an die Versicherer abzutreten, oder er kann diese Abtretung verweigern und für den wirklichen Verlust Ersatz verlangen, mag derselbe so groß sein als er will. Große Haverie findet Statt, wenn ein Theil des Schiffes oder der Ladung freiwillig aufgegeben wurde um den übrigen Theil zu retten. Die Eigenthümer der geretteten Waaren sind verpflichtet nach Verhältniß einen Theil des Verlustes derjenigen zu tragen, deren Eigenthum zum Opfer gebracht wurde, und für diesen Beitrag haben sie auf Schadloshaltung durch die Versicherer Anspruch, wenn der verursachte Verlust durch einen Unfall herbeigeführt wurde, gegen den sie versichert waren. Am häufigsten kommt die große Haverie in Fällen von Seewurf vor, wenn Waaren zur Erleichterung eines Schiffes, welches in Noth ist, über Bord geworfen werden, oder beim Kappen der Masten, der Ankertaue, der Boote und des Takelwerks. Kleine Haverie ist ein theilweiser Verlust, der von Unfällen, gegen die man versichert ist, herrührt und welcher sich nicht bis zur Höhe eines Totalverlustes erhebt, oder Schadenersatz bis zu Fünfzig pro Cent des Werthes. Bei Berechnung der kleinen und großen Haverie besteht in sofern ein wesentlicher Unterschied, als die Erstere nach Maaßgabe des Werths der Waaren zu der Zeit und am Platze der Abfahrt des Schiffes berechnet wird, und die Letztere nach Maaßgabe des Werths derselben bei Ankunft im Bestimmungshafen.

Zehntes Kapitel.

Kaufmänniſches Rechnungsweſen.

Von der legalen Führung der Bücher.

In dem Abſchnitte, welcher vom Verkaufe von Waaren handelt, bemerkten wir, „daß dann, wenn die Waaren zur Abholung oder Abſendung für den Käufer bereit liegen, der richtige Zeitpunkt ſey, um ihn in den Büchern dafür zu belaſten, und daß eine ſolche Eintragung Beweiskraft habe.“ Die Wichtigkeit der Accurateſſe und des Syſtems, in dem ſolche Buchungen gemacht und die täglichen Geſchäfte des Kaufmannes, und des Geſchäftsmannes überhaupt, aufgezeichnet werden, iſt heutzutage ſo allgemein anerkannt, daß es überflüſſig ſeyn würde, eines Weiteren darüber ſich zu verbreiten. Insbeſondere bei den Kaufleuten bewährt ſich die Bemerkung eines franzöſiſchen Volksrepräſentanten thatſächlich: „Die Gewiſſenhaftigkeit eines Kaufmanns ſollte in ſeinen Büchern zu finden ſeyn. Dort ſollte der Richter ſie ſuchen.“

In vielen Handel-treibenden Ländern der Erde ſchreibt das Geſetz eine beſtimmte Form der Buchführung vor, und in manchen ſind ſtrenge Strafen auf die Unterlaſſung und auf unregelmäßige Führung geſetzt. In einigen wird die Unterlaſſung mit einer Geldſtrafe gebüßt, in andern wird ſie als Verbrechen betrachtet. In Holland, Frankreich, den beiden Sicilien und Portugal können Kaufleute, die ſich Verſtöße gegen die betreffenden Vorſchriften zu Schulden kommen laſſen, für bankerott erklärt werden, während in Spanien und Würtemberg ein Zuwiderhandeln gegen das betreffende Geſetz ſehr hohe Geldſtrafen nach ſich zieht. In den Vereinigten Staaten hat die Buchführung, obgleich das Geſetz keine beſtimmte Form vorſchreibt und Unordnung nur mit milden Strafen ahndet, vielleicht größere Fortſchritte als in irgend einem anderen Lande gemacht. Zum Beweiſe dafür deuten wir auf die zahlreichen Werke amerikaniſcher Verfaſſer, die die Buchhaltung zu einer Wiſſenſchaft erheben, auf das Beſtehen von Inſtituten, um ſie zu lehren und auf die Tauſende von Männern, die dieſe Kunſt täglich ausüben, hin.

2. Der Werth der Handlungsbücher iſt in geſetzlicher Beziehung ein Hauptbeweis der Handlungsverbindlichkeiten. Die Eintragungen können entweder von dem Eigenthümer des Geſchäfts ſelbſt, oder von ſeinem Clerk gemacht werden. In beiden Fällen ſind dieſelben als Beweismittel zuläſſig, wenn es Original-Eintragungen ſind, d. h. ſolche, welche zu gleicher Zeit mit der Ablieferung der Waaren gemacht wurden, und zwar von derjenigen Perſon, deren Pflicht dies zu jener Zeit war. Ehe aber ſolche Bücher als Beweismittel vor Gericht zugelaſſen werden können, müſſen ſie dem Richter zur Einſicht vorgelegt werden, und wenn daraus hervorgeht, daß ſie ehrlich und redlich gehalten wurden, ſo hat die Parthei, welche ihre Bücher zur Prü-

fung vorlegt, ferner vor offenem Gerichtshofe einen Eid zu leisten, daß es die Bücher sind, in denen die Geschäfte gewöhnlich notirt zu werden pflegen, ferner, daß die darin notirten Güter wirklich abgeliefert und daß die Arbeit und die Dienstleistungen wirklich geleistet worden sind; daß die Eintragungen zu der Zeit oder ungefähr um die Zeit gemacht wurden, als das Geschäft gemacht wurde, daß es Original-Eintragungen sind, und daß die aufgeführten und geforderten Summen noch nicht bezahlt worden sind. Dies führt uns zu der Frage: „was sind Original-Eintragungen?“

Eine genaue und unabänderliche Regel in Rücksicht auf den Zeitpunkt, in welchem die Eintragung erfolgen muß, ist noch nicht aufgestellt worden. Es ist schon hinreichend, wenn sie erfolgt ist „zu der Zeit oder ungefähr um die Zeit, da das Geschäft gemacht wurde.“ Daher hat man es schon für hinreichend erachtet, wenn im Laufe des Tages Waaren von einem Gehülfen abgeliefert wurden und die Eintragung Seitens des Geschäftsherrn geschah Abends oder am darauf folgenden Morgen, nach dem Memorandum des Gehülfen. Solche Eintragungen aber, die später als am folgenden Tage geschehen, werden zurückgewiesen. Ob Eintragungen, welche von einer Tafel u. s. w. in ein Buch übertragen wurden, als Original-Einträge anzusehen sind, darüber ist noch nicht übereinstimmend entschieden worden. In Massachusetts läßt man sie dafür gelten, aber in Pennsylvanien wurden sie in dem einen Falle zurückgewiesen und in einem andern, wo sie sogleich ins Buch übertragen wurden, für zulässig erachtet, und in einem Processe wegen Arbeitslohn eines Handwerkers nicht später, als am Abend des zweiten Tages. Inzwischen ist, wie bereits bemerkt, in allen Fällen, wo es sich thun läßt, die rechte Zeit für die Eintragung derjenige Moment, wo der Käufer die Waaren, welche er wünscht, ausgesucht und bei Seite gesetzt hat, damit er sie entweder abholen lassen kann, oder zugeschickt erhalte.

3. In den meisten Staaten unserer Union giebt es besondere gesetzliche Verordnungen hinsichtlich der Zulässigkeit der Rechnungsbücher als Beweis für Zahlungsverbindlichkeiten, und insbesondere in Rücksicht auf diejenigen, welche von den Betheiligten selbst geführt wurden. In Louisiana und Maryland werden Eintragungen (ausgenommen für Summen unter $10 in einem Jahr), welche von dem Betheiligten selbst besorgt wurden, nicht als Beweis angenommen. In Connecticut schreibt das Gesetz folgende Erfordernisse für Rechnungsbücher, wenn sie Anspruch auf vollen Glauben haben sollen, vor: „Das Buch soll unparteiisch und ordentlich geführt und die Waaren der Wahrheit gemäß zur Zeit der Ablieferung oder der Dienst zu der Zeit, da er geleistet wurde, eingetragen seyn, so daß Alles mit dem Eide, den der Betheiligte schwören muß, im Einklange steht und den durch den Eid geführten Beweis noch mehr bekräftigt; denn das Buch muß als der wesentliche Theil des Beweises und der Eid des Betheiligten als zu dessen Ergänzung gehörig betrachtet werden. Die Eintragungen müssen, ohne daß etwas radirt, abgeändert oder dazwischen geschrieben wird, gemacht werden. Kauf- und Handelsleute

müſſen ihre Tagebücher und Hauptbücher als Beweiſe vorlegen, und ebenſo ſolche Handwerker, deren Geſchäft dieſe Art Buchführung erfordert. Die Eintragungen müſſen von Tag zu Tag nach der gewöhnlichen Reihenfolge der Geſchäfte in gewiſſenhafter Weiſe beſorgt werden. Wenn Leute nur einfache Buchführung haben, ſo iſt auf vollſtändigen und richtigen Datum beſonderes Gewicht zu legen. Wenn die Bücher nicht ordentlich gehalten ſind, wenn Radirungen, Abänderungen, zwiſchengeſchriebene Worte und Zahlen oder Zuſätze vorkommen, und wenn die Contos eingetragen ſind, nachdem der Streit ſchon entſtanden, ſo iſt eine ſtarke Vermuthung gegen ihre Wahrheit vorhanden und der Betheiligte muß andere Beweiſe zur Bekräftigung ſeines Zeugniſſes haben, um den Prozeß zu gewinnen. Auf Glaubwürdigkeit der Bücher kommt Alles an.

4. Die am wenigſten verdächtige Art und Weiſe, in welcher Bücher geführt werden können, iſt die, daß man jeden Tag Debet und Credit der verſchiedenen Perſonen, mit denen man in Geſchäften ſteht, in der gehörigen Aufeinanderfolge der Zeit, ohne einen Raum auf dem Papiere unbeſchrieben zu laſſen, ohne Lücken oder Randbemerkungen in ein einfaches Tagebuch oder Journal einträgt. Wenn irgend ein Irrthum bei der Eintragung gemacht wird, ſo darf er nicht durch Abänderung der urſprünglichen Buchung, ſondern muß dadurch berichtigt werden, daß man eine neue Buchung macht und den Betrag, hinſichtlich deſſen der Irrthum begangen worden war, je nach den Umſtänden entweder in das Soll oder in das Haben bringt. Alle Poſten ſollten ſpecificirt eingetragen werden, da ſummariſche Belaſtung gelieferter Waaren oder geleiſteter Dienſte, Arbeit und Verrichtungen ohne eine beſondere nähere Bezeichnung, außer der der Zeit, nicht einen gültigen Beweis abgiebt.

5. Ein Contobuch iſt nur als Beweismittel für bereits erledigte Geſchäfte zuläſſig und nicht für Beſtellungen und Dinge, die nach erfolgter Eintragung gethan werden ſollen, und die Eintragung muß zu dem Zwecke, den Schuldner zu belaſten, erfolgt ſeyn; ein bloßes Memorandum für irgend einen andern Zweck iſt nicht ausreichend. Daher ſind ein Facturabuch und die Notizen auf dem Rande eines Checkbuchs, die das Datum und den Inhalt der Checks nachweiſen, welche aus dem Buche herausgeſchnitten wurden, zurückgewieſen worden.

Ein kaufmänniſches Brief-Copiebuch wird ohne Weiteres als Beweis für den Inhalt eines Briefes, der an die andere Partei gerichtet wurde, angeſehen, nachdem dieſelbe zur Vorlegung des Originals aufgefordert worden iſt. Eben ſo wird es als bewieſen angenommen, daß die in dem Copiebuche befindlichen Briefe wirklich abgeſchickt wurden; es gilt dies aber nur blos für diejenigen, welche die andere Partei im Original zu produciren aufgefordert worden iſt.

6. Es liegt in dem Intereſſe des Kaufmanns, regelmäßig Conto-Currents zu ſenden, denn ein Conto-Current, gegen welches innerhalb zweier

oder dreier späterer Posten kein Einwand erhoben worden ist, wird zu einem festen Conto, welches den Vortheil hat, daß die einzelnen Artikel nicht mehr bewiesen werden müssen.

Eilftes Kapitel.

Kaufmännische Papiere.

Sola-Wechsel, Gezogene Wechsel, Tratten, Obligationen u. s. w.

Handlungsbücher werden im neuern Handelsverkehre nicht mehr als genügend erachtet, um als unantastbarer Beweis für Zahlungsverbindlichkeiten zu dienen; die Gesetze haben eine Uebertragung von Buchschulden an einen Andern in ein zu schwerfälliges Gewand gehüllt, als daß ein Geschäftsmann sie zur Erfüllung seiner Zahlungsverbindlichkeiten oder zum Einkauf von Waaren benutzen könnte. Es kommt daher von Jahr zu Jahr der Gebrauch immer mehr in Aufnahme, Rechnungen mit den Kunden dadurch abzuschließen, daß man sich von denselben schriftliche Versprechungen, bestimmte Summen Geldes zu zahlen, geben läßt, welche unter dem Namen Sola-Wechsel (Promissory Notes) bekannt sind; oder schriftliche Ordres und Gesuche, an gewisse in einem andern Staate oder Lande wohnende Personen bestimmte Summen Geldes zu bezahlen. Diese nennt man gezogene Wechsel (Bills of Exchange), oder solche Ordres, welche an in demselben Staate oder Lande wohnende Personen gerichtet sind und die man Tratten (drafts) nennt. Diese Zahlungsversprechungen und Ordres werden im Allgemeinen mit dem Namen Kaufmännische Papiere (mercantile paper) bezeichnet.

Der weitverbreitete Gebrauch der kaufmännischen Papiere im gegenwärtigen Handelsverkehre ist dem Umstande zuzuschreiben, daß die Gesetze dieselben mehr in Schutz nehmen, als irgend welche andere einfache Verträge oder unbesiegelte Vertragsurkunden, mögen sie mit noch so vielen Förmlichkeiten verbunden gewesen oder von noch so großer Wichtigkeit seyn.

Das Gesetz nimmt im Voraus an, daß irgend Etwas von Werth als Gegenleistung für einen Wechsel oder eine Anweisung gegeben worden ist, und wenn auch der Aussteller eines Wechsels von Dem, an dessen Ordre er gestellt ist, gerichtlich belangt, der Bezahlung auf Grund nicht erhaltener Gegenleistung, sich entziehen mag, so verlangt doch das Gesetz von ihm den Beweis der nicht erhaltenen Gegenleistung. Es gestattet ferner die Uebertragung von Wechseln und Anweisungen, wenn diese ausdrücklich auf Bezahlung an eine bestimmte Person (payee) oder an deren Ordre, oder an den Vorzeiger (bearer) lauten und der Letztere seinen Namen auf die Rückseite der betreffenden Urkunde schreibt, so daß, wenn die Abtretung in der gehörigen Weise vor sich gegangen, ein jeder Inhaber in seinem eigenen Namen auf Bezahlung klagen und dieselbe erlan-

gen kann, und nicht genug damit, verleiht eine solche Uebertragung, Indosso genannt, wenn sie vor der Verfallzeit des Wechsels, in dem gewöhnlichen Geschäftswege und auf eine hinreichende Gegenleistung hin erfolgt war, dem spätern Inhaber einen bessern Rechtstitel, als Der, an dessen Ordre der Wechsel gestellt ist, je besaß. Irgend eine Ausflucht oder Einwendung, die der Aussteller gegen den ursprünglichen Inhaber gehabt haben würde, kann gegen eine dritte Person, als bona fide Inhaber, der von dem näheren Sachverhalte nichts weiß, nicht geltend gemacht werden.

Nichtsdestoweniger bürdet das Gesetz eine schwere Verantwortlichkeit Demjenigen auf, der durch Aufzeichnung seines Namens auf die Rückseite eines Wechsels oder einer Note, die auf Bezahlung an den jeweiligen Inhaber oder an dessen Ordre lauten, dieselben überträgt. Man kann seinen Namen auf die Rückseite einer Obligation oder Uebertragungsurkunde über eine Buchschuld schreiben, ohne daß man dadurch für etwas Anderes als die Rechtsgültigkeit einer Verbindlichkeit und eines Rechtstitels Gewähr leistet, aber Derjenige, welcher einen Wechsel indossirt oder eine Note verkauft und seinen Namen auf die Rückseite derselben schreibt, macht sich, wenn er sonst dieser seiner Handlungsweise durch die einer Verantwortlichkeit ihn enthebenden Worte, „ohne Regreß an mich" (without recourse on me) nicht eine bestimmtere Richtung giebt, anheischig, selbst für Bezahlung einzustehen, wenn sie durch den, dem sie eigentlich zukommt, nicht erfolgen sollte, vorausgesetzt nämlich, daß der zeitweilige Inhaber von dem Aussteller oder Bezogenen Zahlung begehrt und von der Unterlassung derselben die gehörige Nachricht an ihn ertheilt. Er wird hierdurch ein Indossant — ein unheilschweres Wort für Tausende, deren Vermögen an unvorsichtigen Indossaments zu Grunde ging.

So leicht verständlich und einfach die leitenden Grundsätze in Betreff der Kaufmännischen Papiere auf den ersten Anblick auch erscheinen, so hat doch die Anwendung derselben Veranlassung zu unzähligen Prozessen gegeben. Die Zeit und Thätigkeit der Gerichtshöfe, namentlich in England und den Vereinigten Staaten, wird zum großen Theil von ihnen in Anspruch genommen, und umfangreiche Bücher würden dazu gehören, um lange noch nicht die hauptsächlichsten der in Betreff ihrer gegebenen Bescheide wiederzugeben. Man hat die Behauptung aufgestellt, „daß der tägliche Geschäftsverkehr in London Hunderte von Fällen liefert, bei denen Juristen des Continents rathlos und zur Fällung eines sichern und befriedigenden Urtheils darüber unfähig seyn würden." Dennoch werden wir bei der Verfolgung dieser Schwierigkeiten bis zu deren Quelle entdecken, daß sie im Allgemeinen aus Vernachlässigung oder Mißachtung der allgemein anerkannten und vom Gesetze sanctionirten Formen hervorgehen. Da es nicht unsere Absicht ist, die Gesetze über diesen Gegenstand vollständig zu erschöpfen, sondern nur die Art und Weise anzugeben, wie die allgemeinen Regeln mit Nutzen angewendet werden können, so werden wir unsere Erörterungen auf diejenigen Bestimmungen beschränken, die von sehr allgemeiner und praktischer Bedeutung sind.

I. Sola-Wechsel (Promissory notes).

1. Ehe Du einen Sola-Wechsel annimmst, achte darauf, ob derselbe in der gewöhnlichen oder in einer gesetzlich gültigen Weise ausgestellt ist, und wenn dies nicht der Fall, ob die Bestimmungen des Gesetzes über Sola-Wechsel auf ihn in Anwendung gebracht werden können.

Ein Sola-Wechsel ist ein schriftliches Versprechen einem Andern, der namentlich aufgeführt ist, eine gewisse Geldsumme zu einer näher bezeichneten Zeit unter allen Umständen und unbedingt bezahlen zu wollen. Derjenige, welcher dieses Versprechen giebt, heißt der Aussteller (maker) und der, an den oder an dessen Ordre bezahlt werden soll, der Inhaber (payee); und wenn der Wechsel von dem Inhaber indossirt ist, so wird derselbe Indossant (indorser) und diejenige Person, an die durch Indosso der Betrag abgetreten wird, der Indossat oder Inhaber genannt (indorsee, holder.)

Eine derartige Urkunde, welche in der Form aber so mangelhaft ist, daß ihr die wesentlichen Erfordernisse einer Note abgehen, hat nur die rechtliche Wirkung eines mündlichen Versprechens und wird als solches in den Händen irgend eines dritten Inhabers nach denselben Grundsätzen, als ob das Verhältniß zwischen den ursprünglichen Betheiligten bestünde, beurtheilt.

Die gewöhnliche Form eines Sola-Wechsels in den Vereinigten Staaten ist:

— days (or months) after date, I (or we) promise to pay to the order of A. B. One Thousand Dollars, value received. Unterzeichnet "C. D."

In Pennsylvanien ist es Gebrauch vor den Worten "value received" noch einzuschalten "without defaulcation" und in Missouri verlangt das Gesetz, daß das Wort "negotiable" im Text der Note ausgedrückt sein muß. Ein in der neueren Zeit aufgekommener Gebrauch zur bequemeren Uebertragung von Anweisungen ohne das Indosso des zeitweiligen Inhabers nöthig zu machen, ist der, daß der Aussteller sie an die eigene Ordre zahlbar macht und in Blanco indossirt. Zu einem gültigen Sola-Wechsel bedarf es keiner ausdrücklich bestimmten Worte und man kann den Ausdruck derselben nach Belieben verändern, vorausgesetzt, daß derselbe auf ein schriftliches Versprechen ohne Weiteres und unter allen Umständen eine gewisse Summe Geldes zu bezahlen, hinaus läuft, und ferner vorausgesetzt, daß er mit keinem Gesetz im Widerspruch steht. So ist z. B. eine Quittung über einen Geldbetrag, auf Ansuchen zurück zu erstatten (to be returned when called for) oder ein Versprechen einer mit Namen bezeichneten Person für eine gewisse Summe Geld verantwortlich zu seyn, oder eine in folgender Weise ausgestellte Urkunde ohne Unterschrift — „Ich, A. B., verspreche Vier Hundert Dollars an C. D. zu zahlen." — als eine gültige Note vor Gericht anerkannt worden. Sogar ein Document mit den Worten: „Ich borgte von J. S. £50,

welche ich nicht zu bezahlen verspreche", wurde als ein gültiger Sola-Wechsel gerichtlich anerkannt, weil das Wort „nicht", da es entweder aus Irrthum, oder in betrügerischer Absicht eingeschaltet worden, gar nicht zu berücksichtigen und deßhalb ohne jede rechtliche Wirkung sey. Anderer Seits ist ein schriftliches Versprechen Geld zu bezahlen „vorausgesetzt, daß A. das Geld nicht an einem bestimmten Tage bezahlen sollte," oder „wenn A. heirathen wird," oder ein Zahlungsversprechen „wann das Geld empfangen seyn wird" oder „aus einzunehmender Miethe" oder in Ratenzahlungen", wegen Unbestimmtheit nicht als ein zu Recht bestehender Sola-Wechsel anerkannt worden. Die wesentlichen Erfordernisse eines Sola-Wechsels sind wie folgt: er muß schriftlich seyn, das Versprechen zu zahlen muß darin ausgesprochen seyn, und es muß auf Geldzahlung gerichtet seyn — (nicht auf Waaren u. dgl.) — der Betrag muß bestimmt, und unbedingt zu einer bestimmten Zeit zu bezahlen seyn. Wenn eine Zahlungszeit nicht bestimmt ist, so ist der Wechsel bei Vorzeigung fällig. Ein an eine fingirte Person zahlbarer Wechsel ist an den Inhaber zahlbar.

Wenn das Datum ausgelassen und die Feststellung eines solchen von Wichtigkeit ist, so wird die Zeit von dem Tage an gerechnet, da der Wechsel ausgestellt wurde; und wenn dieser mit Genauigkeit nicht ermittelt werden kann, von dem Tag an, wo das Vorhandensein des Wechsels zuerst mit Sicherheit behauptet werden kann. Wenn die in der Ueberschrift befindliche in Zahlen ausgedrückte Summe von der im Text mit Worten ausgesprochenen abweicht, so wird die Letztere nach unsern Gesetzen für die richtige gehalten.

Man hat endlich wohl zu beachten, daß das Document, welches eine Note seyn soll, nicht mit einem Siegel versehen seyn darf. In welcher Form es auch ausgestellt seyn mag, sobald es ein Siegel hat, so ist es ein besonderer Vertrag aber kein Sola-Wechsel, und dem zu Folge legt ein auf der Rückseite desselben befindliches Blanco-Indosso dem Indossenten als solchem keine Zahlungsverbindlichkeit auf und es ist im Besitze eines nachherigen Inhabers auf diese Weise allen den Ausflüchten, welche der Aussteller eines Wechsels möglicher Weise gegen den ursprünglichen Inhaber einwenden mag, unterworfen.

2. Hast Du Kenntniß von der Gegenleistung, für welche eine Note gegeben wurde, so habe darauf Acht, daß diese Gegenleistung dem Werthe angemessen und rechtsgültig ist.

Die Gegenleistung für eine Note kann, wie bereits früher bemerkt, sobald sie sich im Besitze eines bona fide Inhabers, der der näheren Verhältnisse unkundig ist, befindet, nicht in Frage gestellt werden. Hat er jedoch zu der Zeit, wo er den Wechsel erhält, Kenntniß davon, daß derselbe in dem Besitze dessen, an dessen Ordre er gestellt ist, entweder wegen Betrugs, oder wegen Mangels, oder Bankerotts, oder gesetzlicher Ungültigkeit der Gegenleistung null und nichtig ist, so übernimmt er zugleich mit dem Wechsel auch die Gefahren des ursprünglichen In-

habers. Eine Note, die von dem Aussteller als Geschenk für einen Sohn oder Verwandten oder Freund gegeben wurde, entbehrt der erforderlichen Gegenleistung und eine auf Grund jener angestellte Klage Seitens Dessen, an dessen Ordre sie gestellt ist, kann nicht aufrecht erhalten werden. Eine Note, welche von Jemand an einen Vorsteher einer Wohlthätigkeits-Anstalt für Aufnahmegeld, oder Beiträge ausgestellt ist, entbehrt einer genügenden Gegenleistung. Letztere muß eine dem Werthe angemessene seyn. Sie muß entweder dem Aussteller zu einigem Vortheile gereichen, oder auf Seiten des Andern Nachsicht, Verlust, Verantwortlichkeit, eine Handlung oder Mühewaltung oder einen Dienst erheischen.

Eine Note ist ungültig oder nichtig, wenn ihr Ursprung auf Betrug zurückzuführen ist oder wenn der Aussteller dabei auf eine gesetzwidrige Weise übervortheilt wurde, wie z. B., wenn derselbe betrunken war, oder wenn die Gegenleistung in einer den Gesetzen zuwiderlaufenden Handlung besteht, wie z. B. unehelicher Beischlaf oder Bestechung, oder Aemterkauf, oder eine Wette. Die einzige Ausnahme der Regel, daß ein Indossent, welcher Kenntniß von der Mangelhaftigkeit einer angemessenen Gegenleistung hat, vom Aussteller keine Bezahlung erlangen kann, findet bei den Gefälligkeitsnoten (accomodation-notes) Statt. „Wenn A. eine Note an B. oder dessen Ordre ausstellt," sagt Parsons in seinem Werke über Verträge, „um B. seinen Credit zu leihen und giebt dieselbe B. um Geld damit aufzutreiben, so kann B. auf diese Note hin A. nicht gerichtlich belangen, aber wenn er sie dem C. indossirt, der sie, obgleich er weiß, daß es eine Accomodations-Note und daß keine Gegenleistung dafür gegeben ist, dennoch discontirt, so kann C. dessen ungeachtet auf Bezahlung der Note von A. dringen." Der Aussteller kann daher einen Einwand gegen den ersten Inhaber geltend machen, welche er gegen spätere Inhaber mit Erfolg nicht vorschützen kann. Aber es gilt dies nur, wenn der von dem Indossaten bezahlte Betrag dem Aussteller so zu Gute kam, als wenn der an dessen Ordre die Note ausgestellt war, selbst sie ausgestellt, und der Aussteller durch sein Indosso Bürgschaft für ihn geleistet hätte. Im Allgemeinen werden die Accomodations-Noten nach denselben Grundsätzen behandelt wie Noten, für welche wirklich ein Gegenwerth gegeben ist.

3. Wenn Du eine Note nimmst, welche anstatt durch Indosso durch eine Bürgschaft gesichert ist, so sieh darauf, ob „Werth empfangen", oder andere auf die Gegenleistung hindeutende Worte gebraucht sind und, wenn die Bürgschaft auf einem besonderen Stücke Papier sich befindet, daß in derselben mit hinreichender Genauigkeit auf die Note Bezug genommen ist. Ebenso ist es zu wissen nothwendig, daß eine solche Bürgschaft, ausgenommen für den Fall, daß sie mit ausdrücklichen Worten als eine verkaufbare ausgestellt wurde, nur für denjenigen Werth hat, der diese Note zuerst nimmt und Geld darauf borgt.

4. Präsentire Noten immer an dem Tage, da sie fällig sind, zur Bezahlung. Es ist dieß nothwendig, um sich wegen der Bezahlung an

die Indossenten halten zu können. Sind deren überhaupt keine vorhanden, so kommt dieß nicht in Betracht, denn der Aussteller ist schon Ehren halber bis zur Bezahlung, und gesetzlich bis zur Verjährung zahlungspflichtig.

In den über Wechsel und Noten veröffentlichten Abhandlungen hat man der Frage über gehörige Präsentation und über die Zulässigkeit von Ausnahmen weitläufige Besprechungen gewidmet. Aber in Städten ist es Sitte, Wechsel zu Bezahlung bei Banken zu deponiren, deren Beamte, wie man voraussetzen kann, ihrer Berufspflicht gewachsen sind, und in allen übrigen Fällen kann jede Gefahr dadurch vermieden werden, daß man die Noten stets am Verfalltage präsentirt. Zwei Fragen haben wir noch zu erörtern, nämlich: „wann ist ein Wechsel fällig und was ist eine gesetzlich gültige Präsentation."

Die erste Regel für die Berechnung der Verfallzeit eines Wechsels ist die, „daß man den Tag der Ausstellung nicht mitrechnet." So ist ein am 1. Januar 1858 ausgestellter zehn Tage nach Dato zahlbarer Wechsel ohne Respecttage, am 11. Januar (nicht am 10ten) und mit Respecttagen am 14. Januar fällig. Eine andere allgemeine Regel, in allen Fällen, wo es sich um kaufmännische Papiere handelt, ist die nach Kalender- und nicht nach Mondmonaten zu rechnen. So ist eine am 30. Januar ausgestellte Note, zahlbar einen Monat nach Dato, am 28. Februar fällig, wenn es kein Schaltjahr ist, und am 29. Februar in einem Schaltjahre, so daß die Respecttage je nach dem Jahre entweder vom und nach dem 28. oder 29. Februar berechnet werden. Eine am 29. November ausgestellte Note, zahlbar drei Monate nach Dato, ist mit Einschluß der Respecttage am 3. März des folgenden Jahres fällig. Diese Respecttage sind aus einem Gebrauche der Kaufleute in früheren Zeiten, wo die edeln Metalle noch ziemlich rar waren, hervorgegangen, und diese Usance ist nach gerade zu einem Recht geworden und in England und Amerika und beinahe in allen commerciellen Ländern, mit Ausnahme von Frankreich, kann der Aussteller auf die Respecttage bestehen, mag der Wechsel so und so viel Monate oder Tage nach Dato oder nach Sicht zahlbar seyn. Aber Wechsel, zahlbar auf Begehr (on demand) sind von der Vergünstigung der Respecttage ausgeschlossen. *) Die Hauptregeln in Rücksicht der Berechnung dieser Respecttage sind: daß sie nach dem Gesetz des Staates, wo die Note zahlbar ist, berechnet, daß derjenige Tag, an welchem die Note ohne das Hinzukommen der Respecttage fällig seyn würde, nicht mitgezählt wird, daß aber Sonn- und Festtage mitgerechnet werden, welche, während durch sie die Zahlung nicht verzögert wird, im Gegentheil eine Verkürzung der Respecttage herbeiführen. Somit ist eine in Amerika ausgestellte Note, die in Frankreich zahlbar ist, nicht zu Respecttagen berechtigt. Eine in England oder Amerika unter dem 22. September ausgestellte Note, zahlbar drei Monate nach Dato, würde mit Einschluß der Respecttage am 25. Dezember fällig werden: da aber an diesem Tage der Weihnachtsfeiertag ist, so ist sie schon am 24. Dezember zahlbar und

*) Im Staat New-York haben nach Sicht (at sight) zahlbare Wechsel und Noten keine Respecttage.

wenn dieser zufällig auf einen Sonntag fallen sollte, sogar schon am 23. Dezember. Und wenn der Aussteller ein Jude wäre, dessen Religionsgebräuche die Besorgung weltlicher Geschäfte an Sonnabenden verbieten, so würde die Note schon am Freitag, also ohne alle Respecttage, zahlbar seyn.

Rücksichtlich der rechtzeitigen Präsentation, um sich wegen Bezahlung an den Indossenten halten zu können, verlangt das Gesetz vor Allem zuerst, daß die Note oder der Wechsel, wenn ein bestimmter Ort wo bezahlt werden soll, angegeben ist, daselbst an dem wirklichen Verfalltage zur Zahlung präsentirt werden muß. Ist kein bestimmter Ort, wo die Zahlung erfolgen soll, angegeben, so muß der Wechsel dem Aussteller entweder persönlich, oder in seinem Geschäftslokal, während der gewöhnlichen Geschäftsstunden, oder während der Tageszeit in seiner Wohnung präsentirt werden. Hat eine Firma einen Wechsel zu bezahlen, so reicht die Präsentation an einen der Theilhaber oder im Geschäftslokale des Handlungshauses hin. Ist er aber von Mehreren gemeinschaftlich ausgestellt worden, so muß er einem Jeden von ihnen zur Bezahlung präsentirt werden. Bankerott, Zahlungsunfähigkeit oder der Tod des Ausstellers rechtfertigen keineswegs Versäumniß der gehörigen Präsentation, aber im Fall des Todes muß der Wechsel dem Testamentsvollstrecker oder Administrator, oder wenn solche noch nicht ernannt sind, in dem Wohnhause des Verstorbenen präsentirt werden, widrigenfalls die Indossenten ihrer Verbindlichkeiten enthoben sind. Selbst der Umstand, daß ein Wechsel verloren, verlegt oder vernichtet worden ist, kann den rechtmäßigen Eigenthümer nicht von seiner Verpflichtung, in der vorgeschriebenen Weise Zahlung zu verlangen, befreien, doch muß er in solchem Falle die Beweise der Rechtmäßigkeit seiner Ansprüche bei sich führen. Wenn hingegen der Aufenthaltsort des Ausstellers nicht ermittelt werden kann, oder wenn er nach Ausstellung des Wechsels nach einem andern Staate verzogen ist, so ist eine Präsentation oder eine Aufforderung zur Zahlung nicht erforderlich, während die Indossenten dennoch verpflichtet bleiben.

5. Wenn die Bezahlung eines Wechsels am Verfalltage verweigert wurde, so mußt Du die Indossenten sofort davon in Kenntniß setzen, mit dem Bemerken, daß Du von ihnen Zahlung und Schadloshaltung beanspruchst.

Bei fremden Wechseln, oder wenn der Wechsel auf eine in einem andern Staate wohnende Person gezogen ist, wird Protest durch einen Notar unter allen Umständen verlangt, während bei Sola-Wechseln Zahlungsbegehr und Benachrichtigung durch den Inhaber in Person oder durch einen seiner Beauftragten, gleichviel ob mündlich oder schriftlich, genügen, um die Indossenten zur Zahlung festzuhalten, vorausgesetzt, daß Präsentation und Benachrichtigung durch unpartheiische Zeugen nachgewiesen werden kann. Aber insofern als in Gemäßheit der Statutargesetze der meisten Staaten die Proteste und Certificate öffentlicher Notare ohne Weiteres als Beweis für die darin beglaubigten Thatsachen angenommen werden, ist es immerhin rathsam, Wechsel, die bis Nachmittags drei Uhr nicht bezahlt worden

sind, einem öffentlichen Notar Behufs Erhebung des Protestes zu übergeben. Es ist dann seine Pflicht gewissenhaft die nöthigen Schritte zu thun, um den Indossenten die gehörige Nachricht von dem Sachverhalte zukommen zu lassen, und wenn ein Nachtheil durch seine Nachlässigkeit entsteht, so ist er dem Inhaber des Wechsels zu Schadenersatz verbunden.

Rücksichtlich der Zeit binnen welcher Nachricht von Nichtzahlung demjenigen Indossenten, an den der Inhaber sich zunächst zu halten hat, ertheilt werden muß, gilt folgende Regel: Sobald beide Partheien in einem und demselben Orte ihren Wohnsitz haben, so muß entweder ihm persönlich, oder in seinem Wohnhause oder in seinem Geschäftslokale spätestens unmittelbar den nächsten Geschäftstag nach Protest und Nichtzahlung Nachricht gegeben werden, und sobald die Partheien in verschiedenen Orten wohnen, muß die Nachricht unter richtiger Addresse den nächsten Tag oder mit der nächsten Post nach dem Protest schriftlich abgehen. Sind mehrere Indossenten vorhanden, so kann ein Jeder von ihnen einen Tag nach Empfang der Nachricht von der Nichtzahlung seine unmittelbar ihm vorhergehenden Indossenten davon in Kenntniß setzen. „In derartigen Fällen," sagt Story, „sollte jeder Indossent, wie er der Reihe nach folgt, sehr wohl darauf bedacht seyn, keinen Tag bei der pflichtschuldigen Ertheilung und Beförderung der Nachricht an seinen Vordermann zu verlieren, denn wenn einer von ihnen einen Tag unbenützt vorübergehen läßt, ohne einen gesetzlichen Entschuldigungsgrund für seine Versäumniß zu haben, so wird ein Glied aus jener regelrechten Kette herausgerissen und alle ihm vorangehenden Mitbetheiligten werden ihrer Verbindlichkeiten gegen ihn enthoben, wenn sie nicht etwa von irgend Einem an dem Wechsel Betheiligten die gehörige Nachricht erhielten." Ist der Wohnort eines Indossenten nicht bekannt, so ist eine Frist zur Anstellung von Nachforschungen gestattet und sobald gewissenhafter und eifriger Sorgfalt ungeachtet keine Auskunft darüber erlangt werden konnte, so wird der zur Ertheilung der Nachricht Verpflichtete dieser Pflicht enthoben.

6. Hüte Dich den Aussteller oder einen Vordermann im Indosso frei zu lassen, wenn Du Deine Hinterleute bei ihrer Verpflichtung festhalten willst. Eine Freilassung des Ausstellers oder wenn es mehrere sind, einer der Aussteller würde zugleich alle Indossenten befreien, und die Entlassung der Vorderleute schließt auch die der Hinterleute mit in sich. Accomodations-Noten stehen in dieser Beziehung mit Geschäftsnoten gleich.

7. Ehe Du einen verfallenen Wechsel nimmst, lasse von dem Aussteller schriftlich oder in Gegenwart von Zeugen anerkennen, daß er keine Einrede und keine Gegenrechnung hat.

Wer einen Wechsel, selbst wenn es eine ordentliche Geschäftsnote ist, nach der Verfallzeit annimmt, und nach Verweigerung der Zahlung, der übernimmt zugleich jede Gefahr des ursprünglichen Besitzers, und wenn der Aussteller eine Abschlagszahlung geleistet oder den ganzen Betrag bezahlt hat, oder wenn die Note Dem an dessen Ordre sie gestellt ist nur aus Gefälligkeit gegeben

wurde, so hat der spätere Inhaber kein weiteres Recht als jener, als Der hatte, an dessen Ordre die Note gestellt war. Wenn jedoch der Aussteller vor dem Indosso auf jede Einrede oder Gegenrechnung Verzicht leistet, so ist er auch nach dem Indosso an sein Wort gebunden und verliert das Klagerecht.

8. Mache nicht die allergeringste Aenderung an einem Wechsel oder einer Note, sobald sie einmal in Cours gesetzt ist.

Eine wesentliche Aenderung in einem Wechsel oder einer Note hinsichtlich des Datums, oder der Summe, oder der Verfallzeit überhebt alle Partheien, die ihre Zustimmung dazu nicht gegeben haben, ihrer Verbindlichkeiten, und jede in betrügerischer Absicht vorgenommene Veränderung kommt einer Fälschung gleich. Die Unterzeichnung des Namens einer fingirten nicht existirenden Person oder die Unterzeichnung des eigenen Namens mit der Absicht, daß die Unterschrift für die eines Andern, der denselben Namen hat, gehalten werden soll, sind eben so gut Fälschungen, als es eine Fälschung ist, die Unterschrift einer existirenden Person nachzumachen.

9. Ehe Du einen Wechsel oder eine Note von Dem an dessen Ordre sie zahlbar ist, oder von einem Indossenten nimmst, habe darauf Acht, daß der Inhaber oder Indossent ein Recht auf Abtretung derselben an einen Andern habe.

Durch Indosso erlangt man an und für sich noch kein Eigenthumsrecht an einen Wechsel oder eine Anweisung, wenn der Indossent nicht zur Zeit ein gesetzlich gültiges Recht auf die Note und demgemäß das Recht der Uebertragung hat. Ein minderjähriger Indossent kann das Interesse, welches allen an einem Wechsel Betheiligten zusteht, ausgenommen sein eigenes auf irgend einen nachfolgenden Inhaber übertragen, aber sein Indosso legt ihm keine persönlichen Verbindlichkeiten auf. Ein an ein verheirathetes Frauenzimmer zahlbarer Wechsel kann nur durch das Indossement ihres Ehemannes in gesetzlich gültiger Weise einem Andern abgetreten werden. Ist ein Compagniegeschäft bei Lebzeiten aller Geschäftstheilhaber aufgelöst worden, so hat Einer von ihnen ohne ausdrückliche Genehmigung aller Andern kein Recht einen an die Firma zahlbaren Wechsel in deren Namen zu indossiren. Wenn ein Wechsel an mehrere Personen, die nicht Compagnons sind, ausgestellt oder indossirt ist, so kann die Uebertragung desselben nur durch das gemeinschaftliche Indossement Aller bewirkt werden. Wenn der an dessen Ordre ein Wechsel zahlbar ist, bankerott macht, so gehen alle Rechte der Uebertragung auf seine Cessionarien über, die dann dieselben gesetzlich gültig in ihrem eigenen Namen anderweit übertragen können. Beim Tode des Inhabers eines Wechsels geht das Recht der Uebertragung durch Indosso allein auf die Testamentsvollstrecker und Vermögensverwalter über. Ja es ist sogar gerichtlich entschieden worden, daß, als Jemand mit Hinterlassung eines an seine Ordre zahlbaren, von ihm indossirten Wechsels starb und derselbe

von dem Testamentsvollstrecker, ohne daß dieser ihn indossirte, dem Kläger ausgehändigt wurde, solche Aushändigung des Wechsels nicht als Indosso gelten könne, und daß daher der Kläger kein Klagerecht auf Zahlung habe.

10. Präsentire Sicht-Wechsel oder solche, die eine gewisse Zeit nach Sicht zahlbar gestellt sind, sobald als möglich zum Accept; und präsentire indossirte Noten, zahlbar nach Begehr auch sobald als möglich.

Eine bestimmte Zeit, innerhalb welcher Sicht-Wechsel zum Accept und zur Bezahlung vorgelegt werden sollen, schreibt das Gesetz nicht vor, aber dennoch muß der Inhaber jeden Verlust, den er durch verspätete Präsentation verschuldet, tragen. Dasselbe ist der Fall bei indossirten Wechseln, zahlbar auf Begehr. In Massachusetts besteht ein Gesetz, nach welchem solche Wechsel innerhalb sechzig Tagen, vom Tage der Ausstellung an gerechnet, und ohne Respecttage, präsentirt werden sollen, so daß eine spätere Zahlungspräsentation die Befreiung des Indossenten zur Folge hat. Wird die Zahlung verweigert, so ist, wie in allen übrigen Fällen, der Indossent prompt davon in Kenntniß zu setzen.

11. Endlich hat der Inhaber darauf zu sehen, daß der Wechsel von derjenigen Person bezahlt werde, die dazu befugt ist, widrigenfalls das bereits bezahlte Geld zurückgefordert werden kann.

Eine Seitens eines verheiratheten Frauenzimmers ohne die Genehmigung ihres Ehegatten geleistete Zahlung ist ungültig. Desgleichen kann ein Minderjähriger eine solche mittelst Klage zurückfordern. Leistete ein Agent nach erfolgtem Tode seines Auftraggebers Zahlung, ohne daß er Kenntniß von jenem Umstande hatte, so kann das Geld, als irrthümlich gezahlt, zurückverlangt werden. Leistet ein Fallirter, nachdem er seinen Bankerott erklärt hat, eine Zahlung aus der Masse, so ist sie null und nichtig, wenn sie nicht durch besonderes Statutarrecht als bindend aufrecht erhalten wird.

Der Aussteller ist aber nicht minder gehalten, darauf zu sehen, daß die Zahlung dem rechtmäßigen Eigenthümer des Wechsels oder seinem Bevollmächtigten oder seinem Stellvertreter geleistet werde. Es ist zwar gewöhnlich der Fall, daß der Besitz eines Wechsels derjenigen Person, welche ihn vorzeigt, ein Recht auf Empfangnahme der Zahlung begründet, aber wenn die Namensunterschrift Dessen, an dessen Ordre der Wechsel gestellt war oder eines andern Indossenten gefälscht worden ist, oder wenn die Note ausdrücklich „zahlbar an A oder Ordre (pay to A or order)“ indossirt wurde, und Jemand anders, der sich betrügerischer Weise für A ausgab, die Zahlung erhielt, so wird der Aussteller durch diese Zahlung seiner Verbindlichkeit nicht enthoben. Ferner erlischt eine Wechselschuld nicht durch die vor der Verfallzeit geleistete Zahlung, so daß, wenn die Note später in den Besitz eines bona fide Inhabers gelangt, Letzterer zu ihrer Verfallzeit auf vollständige Bezahlung Anspruch machen kann.

II. Gezogene Wechsel und Tratten.

Gezogene Wechsel und Tratten sind schriftlich ertheilte Aufträge und Gesuche zur Zahlung einer bestimmten Summe Geldes an eine in denselben mit Namen angeführte Person oder an deren Ordre oder an den Inhaber. Ist der Auftrag an eine Person gerichtet, die in einem fremden Staate oder Lande wohnt, so heißt derselbe ein gezogener Wechsel (Bill of exchange), während er eine Tratte (Draft) genannt wird, wenn die Betheiligten in einem und demselben Staate oder Lande leben. Gezogene Wechsel werden gewöhnlich der Sicherheit halber dreifach ausgestellt, so daß einer von ihnen bezahlt wird, während die beiden andern ungültig sind.

Keine besondere Wortform ist vorgeschrieben, in der der Auftrag oder das Gesuch ausgedrückt seyn müssen, um für sie diejenigen Vorrechte, welche das Gesetz zu Gunsten der gezogenen Wechsel streng aufrecht erhält, zu beanspruchen; aber der Inhalt muß sich lediglich auf Geld beziehen und auf Zahlung unter allen Umständen, ohne Abhängigkeit von Zufälligkeiten, die möglicher Weise eintreten können oder nicht. Dessenungeachtet ist es in allen Fällen rathsam, derjenigen Formen sich zu bedienen, die sich am meisten bewährt haben. Die Andeutungen, welche wir früher in Betreff der Sola-Wechsel gegeben haben, finden in gleicher Weise bei den gezogenen Wechseln ihre Anwendung, so daß wir ohne nochmalige Wiederholung derselben denjenigen besonderen Bestimmungen uns zuwenden, die den letztern eigenthümlich sind.

1. Präsentire Wechsel prompt zum Accept.

Wechsel, zahlbar nach Sicht, oder so und so viel Tage nach Sicht, oder nach Begehr (on demand), müssen dem Bezogenen zum Accept vorgelegt werden. Nach erfolgter Annahme wird der Bezogene Acceptant genannt, und ist in erster Stelle für die Zahlung verbindlich.

Wechsel, die auf so und so viele Tage nach Dato lauten, brauchen nicht zum Accept präsentirt zu werden, sondern blos zur Zahlung, wiewohl es immer das Beste ist, alle Wechsel ohne Ausnahme zum Accept vorzulegen.

Die Präsentation zum Accept sollte immer in der Wohnung oder in dem gewöhnlichen Geschäftslokale des Bezogenen erfolgen, und wenn er sich im Auslande befindet, in seinem Wohnhause oder bei Demjenigen, der als sein Bevollmächtigter bekannt ist, oder wenn der Bezogene gestorben ist, bei Denjenigen, welche seine Vertretung haben.

2. Bestehe darauf, daß das Accept schriftlich und mit der Namensunterschrift des Acceptanten gegeben werde.

Es ist zwar richtig, daß ein Accept, wenn es auch noch so sehr von der gewöhnlichen Wortform abweicht, dennoch als rechtsgültig betrachtet wird, selbst für den Fall, daß der Bezogene seinen Namen nicht unterzeichnete; und in vielen Fällen sind schon irgend welche Aeußerungen, die nur auf eine Absicht, den Wechsel zur Verfallzeit

bezahlen zu wollen hindeuteten, für genügend erachtet worden. In der That haben die Gerichte dergleichen Ausdrücke, welche als Accepte gelten sollten; stets so liberal gedeutet, daß sie Worte wie „präsentirt", „gesehen", oder „den so und so vielsten", welche vom Bezogenen auf den Wechsel geschrieben waren, als ein gehöriges Accept erachteten. Sie haben ferner entschieden, daß ein Versprechen einen Wechsel acceptiren zu wollen, der auf eine bereits erfüllte Gegenleistung trassirt war, oder eine Erklärung: daß „der Wechsel gehörig werde honorirt werden" oder „daß der Bezogene den Wechsel bestimmt bezahlen werde," Accepte von rechtlicher Wirkung seyen.

Aber, obgleich ein Versprechen einen noch nicht vorhandenen Wechsel zu acceptiren der Wahrscheinlichkeit nach einem Accepte gleich kommt, wenn Jemand dadurch veranlaßt werden sollte den Wechsel zu nehmen, so möchte dieß denn doch der einzige Fall der Art seyn; und ein von dem Bezogenen dem Aussteller, an dessen Ordre der Wechsel nicht zahlbar ist, gegebenes Versprechen, daß der Wechsel „Schutz finden solle", ist kein Accept, wenn es nicht für gewöhnlich bei ihren gegenseitigen Geschäftsbeziehungen als ein solches betrachtet worden ist; und so giebt es noch andere Fälle, die wegen der Eigenthümlichkeit der damit verknüpften besonderen Umstände ganz vereinzelt dastehen, bei welchen Worte, die noch eine andere Deutung zulassen, nicht dafür angesehen wurden, als ob sie ein Accept in sich enthielten. Es folgt daraus, daß die einzige Regel, die vollständige Sicherheit gewährt, die ist, zu verlangen, daß das Accept schriftlich und mit der Namensunterschrift des Acceptanten gegeben werde.

3. Verweigere die Annahme eines Accepts, welches von dem bestimmten Inhalt des Wechsels in Rücksicht auf die Summe, die Zeit, den Ort, oder auf die Art der Bezahlung abweicht.

Ein Präsentant ist nicht berechtigt ein Accept anzunehmen, welches von den Bedingungen des Wechsels abweicht; thut er es aber und nimmt er ein beschränktes oder theilweises Accept, so thut er es auf sein eigenes Risico. Wenn ein unbeschränktes und unbedingtes Accept verweigert wird, so ist es des Präsentanten Pflicht, wenn er ein Klagerecht gegen den Bezogenen aufrecht erhalten will, den Wechsel so lange als nicht honorirt zu behandeln, bis die Trassanten etwa das bedingte Accept genehmigen.

4. Wenn das Accept verweigert wird, so lasse den Wechsel protestiren und sorge dafür, daß dem Trassanten und den Indossanten zur gehörigen Zeit Nachricht davon ertheilt werde.

Es ist bereits erwähnt worden, daß in Rücksicht auf kaufmännische Papiere jeder einzelne Staat der Union in seinem Verhältniß zum andern als fremder Staat betrachtet wird. In manchen derselben verlangt das Gesetz, daß ein fremder Wechsel bei Nicht-Accept protestirt und den betreffenden Partheien Nachricht davon gegeben werden soll; in andern hält man Protest und Notiz wegen Nicht-Accepts für

unnöthig; daher ist unter allen Umständen die Befolgung des Rathes, den wir gegeben haben, der einzige sichere Weg.*)

Ist ein Wechsel wegen Nicht-Accept protestirt worden, aber wird der Acceptant nachher bankerott, oder geht er durch, so kann ein Anderer zu Ehren irgend Eines an dem Wechsel Betheiligten, denselben acceptiren, welches Accept Allen denjenigen zu Gute kommt, welche dem, dem zu Ehren es gegeben wurde, und dessen Namen speciell genannt ist, folgen. Wenn kein Name genannt ist, so wird das Accept als zu Ehren des Trassanten erachtet. Ein solches Accept wird ein Accept supra Protest genannt. Die Zahlungsleistung erfolgt nur bedingungsweise, für den Fall, daß der Bezogene sie unterläßt, und der Wechsel muß zur Verfallzeit dem Bezogenen auch zur Zahlung präsentirt werden ungeachtet derselbe früher das Accept verweigerte, da er möglicherweise die hinreichenden Mittel zur Zahlung inzwischen erlangt haben kann. Diese Präsentation zur Zahlung muß, nach Chitty, bei Wechseln die nach Dato zahlbar sind, an dem Tage erfolgen, wenn sie fällig werden, bei nach Sicht zahlbaren Wechseln aber an demjenigen Tage, an welchem sie von dem Ehren-Accept an berechnet fällig werden, mit Hinzurechnung der drei Respecttage. Die Nachricht von der Nichtzahlung muß dem Ehren-Acceptanten ungesäumt mitgetheilt werden, widrigenfalls er seiner Verbindlichkeit enthoben wird. Ein Präsentant ist jedoch nicht verpflichtet ein Ehren-Accept anzunehmen.

Ist ein fremder Wechsel wegen Nicht-Zahlung protestirt worden, so kann ein Anderer, Unbetheiligter denselben zu Gunsten des Trassanten oder eines bestimmten Indossenten einlösen und dafür an denjenigen, zu dessen Gunsten er zahlte, und an Alle Uebrigen, die jenem zu Ersatz verpflichtet sind, seinen Regreß nehmen.

*) Ein fremder Wechsel, zahlbar so und so viele Tage nach Sicht, muß dem Bezogenen zum Accept präsentirt werden. Wenn das Accept verweigert wird, so muß nach den Gesetzen von Massachusetts, Connecticut, New-York, Maryland, Virginia und den beiden Carolinas der Wechsel wegen Nicht-Accepts protestirt und Nachricht davon ertheilt werden. Dieselbe Regel wurde vom Judge Washington in Philadelphia festgehalten, aber die Supreme-Court von Pennsylvanien entschied, daß Protest und Notiz wegen Nicht-Accepts unnöthig sind. Wenn daher ein Kaufmann in Philadelphia Ordre eines Hauses in New-York einen Wechsel auf Europa zieht und das Letztere indossirt und sendet ihn an einen seiner europäischen Geschäftsfreunde und der Wechsel wird zurückgewiesen und zur Verfallzeit wegen Nichtzahlung protestirt und Nachricht darüber ertheilt, so kann der Inhaber sich wegen der Zahlung nicht an den Indossenten in New-York halten, weil Protest und Notiz wegen Nicht-Accept fehlen, wohl aber ungeachtet des Mangels jener beiden Erfordernisse an den Trassanten in Philadelphia. Allein dieß ist noch nicht das Schlimmste. Angenommen der Wechsel wäre in New-York gezogen und in Philadelphia indossirt, so kann sich der Inhaber an den Indossenten in Philadelphia halten; aber wenn dieser auf den Trassanten in New-York zurückgeht, so kann er sich nicht an diesen halten, weil Protest und Notiz fehlen. Hieraus ergiebt sich, daß ein Philadelphier Kaufmann keine Sicherheit hat, wenn er einen außerhalb Pennsylvaniens gezogenen Wechsel indossirt, da er möglicher Weise als Indossant zur Zahlung gezwungen werden, aber dennoch keine Mittel zur Entschädigung durch den Trassanten haben kann.

Um jedoch dieses Vorrecht beanspruchen zu können, darf der zahlende Andere, der an dem Wechsel sonst weiter nicht betheiligt ist, nur erst nach wegen Nichtzahlung erhobenem Protest Zahlung leisten, was mit dem technischen Ausdrucke Zahlung supra protest genannt wird.

5. Ist ein Wechsel fällig, so hat der Inhaber dafür zu sorgen, daß er dem Acceptanten rechtzeitig zur Zahlung präsentirt, und im Falle er zu bezahlen sich weigert, daß dem Trassanten und den Indossenten Nachricht davon ertheilt werde, wie wir es oben, hinsichts der Sola-Wechsel, bemerkt haben.

Die Statutar-Gesetze der verschiedenen Staaten geben die Entschädigungen, welche für Wechsel, die unter Protest zurückgehen, gezahlt werden sollen, an, und der Umstand, daß in dieser Beziehung die Gesetze wenig übereinstimmen, hat schon viele beträchtliche Verluste und Nachtheile herbeigeführt.

III. Besiegelte Documente — Obligationen — Uebertragungsurkunden ꝛc.

Ein einfacher Vertrag unter Siegel wird ein Spezial-Vertrag (specialty) genannt, und Ordres in der Form von Wechseln, oder Zahlungsversprechen in der Form von Sola-Wechseln verlieren ihren commerciellen Character und werden zum Specialvertrag, wenn sie mit einem Siegel versehen sind. Ein Indosso in Blanco Seiten des Inhabers auf der Rückseite eines solchen Wechsels der Note macht ihn nicht wie den Indossenten einer negotiablen Note, verbindlich. Einem Specialvertrage wird eine größere bindende Kraft beigemessen, als einem einfachen Vertrage und derselbe bindet in der Regel nicht nur den Verpflichteten, sondern auch dessen Erben, so daß der Inhaber einer solchen Obligation vor den Gläubigern aus einem einfachen Vertrage den Vorzug in Beziehung auf beweglichen und unbeweglichen Nachlaß des Verstorbenen hat.

Das Siegel ist das unterscheidende Merkmal eines Specialvertrags und Nichts kann den Mangel desselben ersetzen. Das gemeine Recht versteht unter einem Siegel einen auf Wachs, oder Oblate, oder andere Klebestoffe gemachten Eindruck, aber in den meisten Staaten wird ein dem Namen des Schuldners angefügter Federzug als ein hinreichendes Siegel betrachtet. Ein Siegel setzt eine Gegenleistung voraus, und obgleich gegen den Mangel einer Gegenleistung im Billigkeitsverfahren Abhülfe zu erlangen ist, so kann doch der Schuldner z. B. bei einer Obligation der Bezahlung nicht dadurch sich entziehen, daß er vorschützt, sie sey ein Geschenk. Die beiden wichtigsten Arten von Specialverträgen sind die Obligationen und die Cessionen von Geldforderungen.

1. Ehe Du eine Obligation nimmst, siehe darauf, daß sie die Erben des Schuldners verpflichtet, daß wenn in Betreff wichtiger Punkte Etwas zwischen geschrieben ist, dies unten besonders bemerkt werde, und daß die

Straffumme hinreichend ſey, um den Verluſt und Schaden, die möglicher Weiſe aus der Nichterfüllung des Vertrags entſtehen mögen, zu decken.

Das Geſetz ſchreibt keine beſondere Wortform für eine Obligation vor, aber wie in anderen Fällen, ſo iſt es auch hier das Beſte, denjenigen Wortformen, die ſich am meiſten bewährt haben, zu folgen. Eine Obligation, die keine Bedingung enthält, heißt bill single, aber in der Regel iſt eine Bedingung hinzugefügt, mit deren Erfüllung die Verbindlichkeiten erlöſchen, im entgegengeſetzten Falle jedoch in Gültigkeit bleiben.*) Die Straffumme, welche für den Fall der Nichterfüllung der Bedingung beigefügt iſt, beträgt gewöhnlich doppelt ſoviel als die Schuld. Es iſt von Wichtigkeit darauf zu achten, daß die Straffumme ausreicht, um jeden Verluſt und Schaden zu decken, der aus der Nichterfüllung der Bedingung entſtehen kann, denn das Geſetz giebt nicht zu, daß der Verpflichtete mehr als den Betrag der Straffumme zahle, wohl aber weniger. Ein Fall iſt bekannt, in welchem A B durch eine Obligation ſich verpflichtet hatte, gegen Zahlung einer gewiſſen Summe den Beſitztitel über ein Stück Land an C D zu übertragen. C D baute auf dem Grundſtück ein Gebäude von größerem Werthe als die Straffumme betrug, welche in der Obligation feſtgeſtellt worden, worauf A B die Abtretung des Grundſtücks verweigerte und es vorzog, die Straffumme zu bezahlen. Wenn es beabſichtigt wird, den Schuldner und ſeine Erben verbindlich zu machen, ſo muß das Wort Erben ausdrücklich in der Obligation erwähnt werden. Teſtamentsvollſtrecker und Vermögensverwalter ſind, wenn ihrer auch nicht gedacht iſt, zur Erfüllung des Vertrags verpflichtet. Eine Radirung oder der Umſtand, daß in einem weſentlichen Theile der Obligation Worte zwiſchen geſchrieben

*) Roger North erzählt eine Anekdote von einem Herrn Stutville, der aus Furcht vor der Rache eines Mannes, Namens Robinſon, deſſen häusliches Glück er zerſtört hatte und um ſein Unrecht wieder gut zu machen, demſelben eine Obligation über £1500 gab. Die Urkunde darüber war von einem Notar abgefaßt worden, der in dem Theile, welcher die Bedingung enthielt, die Worte: „im entgegengeſetzten Falle in voller Gültigkeit verbleiben ſolle," weggelaſſen hatte. Nachdem bereits das Siegel aufgedrückt war, wurde die Auslaſſung entdeckt und Robinſon, von ſeinen Leidenſchaften hingeriſſen, wandte ſich heftig gegen den Notar: „Dies iſt eine Bedingung, um die Obligation ungültig, aber keine, um ſie gut zu machen." Der Notar antwortete ihm, daß dieſes Verſehen nicht abgeändert werden könne, fügte jedoch auf wiederholtes Andringen endlich die fehlenden Worte ein und ſetzte Stutville von dieſem Umſtande in Kenntniß. North, der Stutvilles Anwalt war, annehmend, daß Robinſon vor erfolgtem Ableben des Notars auf Grund dieſer Obligation eine Klage nicht anſtellen würde, leitete eine Anklage auf Fälſchung gegen Robinſon ein, der, aus Furcht für ſchuldig erklärt werden zu können, die Obligation aufgab. „Aber dieſer unerwartet glückliche Erfolg," ſagt Roger North, „machte einen ſolchen Eindruck auf Stutvilles ungeſtümes Weſen, daß er von da an glaubte, es könne ihm kein Prozeß mehr verloren gehen, und von jener Zeit an wurde er Niemandem mehr gerecht, ſondern ruinirte ſich durch verkehrte Prozeſſe und ſtarb endlich im Gefängniſſe. Hätte er die £1500 bezahlt, ſo wäre er ſicher beſſer weggekommen."

ſind, macht dieſelbe ungültig, wenn nicht unten ausdrücklich bemerkt iſt, daß der Zuſatz ꝛc. vor Unterzeichnung und Vollziehung gemacht wurde.

2. Ehe Du eine Ceſſion einer Obligation oder einer andern Geldforderung übernimmſt, gehe zuerſt zu dem Verpflichteten und verlange deſſen ſchriftliche Anerkennung, oder in Gegenwart von Zeugen die Erklärung, daß er keinen Einwand habe; und unmittelbar bei Vollziehung der Ceſſion gieb dem Verpflichteten oder urſprünglichen Schuldner von der Uebertragung Nachricht und bewahre den Beweis darüber ſorgfältig auf.

Eine Obligation, Rechnung oder ein Rechtsobject, über welches ein Proceß ſchwebt, kann durch bloße Uebergabe des Beweiſes der Schuld für eine hinreichende Gegenleiſtung an Jemand abgetreten werden, ſo daß mit der Uebergabe zugleich das Recht des Cedenten zur Klage auf den Empfänger übergeht. Aber eine Ceſſion, mögen dabei die Förmlichkeiten beobachtet ſeyn oder nicht, verleiht, wie es bei den kaufmänniſchen Papieren wohl der Fall iſt, keineswegs dem Ceſſionär einen beſſern Rechtstitel, als der Cedent beſitzt, und wenn der Gläubiger vor erlangter Kenntniß von der Uebertragung den urſprünglichen Gläubiger bezahlt, ſo iſt dieſer Umſtand ein gutes Vertheidigungsmittel, wenn die Obligation eingeklagt wird; oder wenn der Schuldner vor erlangter Kenntniß von der Ceſſion und ehe die Obligation zahlbar war, veranlaßt wird, Geld für Rechnung des urſprünglichen Gläubigers zu bezahlen, ſo wird der Betrag deſſelben als auf die Obligation bezahlt betrachtet. Es iſt daher immer der Klugheit angemeſſen, den Schuldner von einer beabſichtigten Ceſſion ſeiner Obligation in Kenntniß zu ſetzen, und wenn dieſer nicht ſagt, daß er einen Einwand hat, oder wenn er ſchriftlich oder in Gegenwart einer dritten Perſon einräumt, daß er keinen Einwand hat, vorausgeſetzt, daß der Ceſſionär im guten Glauben an eine ſolche Einräumung handelt, ſo wird er ſpäter keinen Einwand mehr erheben können.

In Pennſylvanien und in einigen andern Staaten geſtatten die Geſetze den Ceſſionären die Anſtellung einer Klage in ihrem eigenen Namen, wenn die Obligation auf Zahlung von Geld lautet und an Ordre oder Bevollmächtigte zahlbar ausgeſtellt iſt, und wenn die Ceſſion ſchriftlich und unter Siegel und in Gegenwart von zwei oder mehr glaubhaften Zeugen gemacht war.

Zwölftes Kapitel.

Einziehung von Forderungen.

Von der Einziehung von Forderungen auf gerichtlichem Wege.

Nachdem man sich ausreichenden und gesetzlichen Beweis über eine Schuldforderung verschafft hat, sey es in der Form von Eintragungen in ein Handlungsbuch oder einer Schuldverschreibung oder eines Wechsels, so ist das zunächst Wünschenswerthe — die Einziehung der Forderung. Es ist ein Glück, daß, im Allgemeinen, achtungswerthere und stärkere Einflüsse als die Scheu vor gerichtlichem Verfahren die Mehrzahl der Leute zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen veranlassen, und zwar schneller als das Gesetz es würde erzwingen können. In neuerer Zeit ist es eine Lieblingspolitik der Gesetzgeber gewesen, die Strenge der alten Gesetze gegen Schuldner zu mildern; und wenn auch die Absicht eine lobenswerthe, und die Wirkung im Allgemeinen eine wohlthätige ist, so scheint es doch, daß sie in vielen Fällen das Gesetz, als ein Mittel zur Eintreibung von Forderungen, praktisch unwirksam gemacht haben. Es ist unnöthig, anzuführen, daß gegenwärtig das Gesetz machtlos ist zur Eintreibung von sogenannten „schlechten Schulden," d. h. wo der Schuldner kein sichtbares Eigenthum hat. In einigen Fällen mag es wohl die Unrechtlichkeit bestrafen, aber es kann nicht einen Schilling in einen Dollar verwandeln. Ehe es einem Gläubiger Beistand verheißt, nimmt das Gesetz an, daß die Schuld gesetzmäßig nachgewiesen werden kann und daß der Schuldner sichtbare Mittel besitzt — fehlen diese, so überläßt ihm das Gesetz, Drohungen, Ueberredung und was sonst ihm seine Urtheilskraft an Hülfsmitteln darbieten mag, zur Anwendung zu bringen; noch öfter aber überläßt es ihn seinem eigenen Nachdenken darüber, daß Vorsicht zweckmäßig ist.*)

*) Einer der pfiffigsten Pläne, eine gerechte, aber äußerst unsichere Forderung einzutreiben, von denen wir gehört haben, wird von dem berühmten irländischen Advocaten Curran mitgetheilt. Ein Landmann, welcher bei den Assisen zu thun hatte, legte bei dem Wirthe des Gasthauses, wo er abgestiegen war, eine Hundert-Pfundnote zur Verwahrung nieder, ohne einen Zeugen über die Thatsache zu haben oder eine Quittung über das Geld zu nehmen; und als er das Geld von dem Wirthe zurückforderte, leugnete dieser geradezu, dergleichen in Empfang genommen zu haben. In dieser Verlegenheit fragte der Gast bei Curran um Rath, indem er demselben die Umstände erzählte. Curran sagte ihm, er solle eine andere Hundert-Pfundnote nehmen und sie in Gegenwart eines Freundes dem Wirthe zur Verwahrung übergeben und dann zurückkehren, um weiteren Rath zu holen. Es war ihm nicht ganz recht, dies zu thun, indeß willigte er ein. Er bat den Wirth wegen der Forderung um Verzeihung, welche er gemacht hatte, sagte, daß er wünschte, sich länger in dem Hause aufzuhalten und bat ihn um die Erlaubniß, bis zu seiner Abreise eine Hundert-Pfundnote bei ihm zur Verwahrung niederlegen zu dürfen. Der Wirth nahm dieselbe an und der Landmann ging zu Curran zurück, um sich weiteren Rath zu erholen. „Jetzt,"

Es ist, mit einigen Ausnahmen, allgemeine Rechtsregel, daß das Recht des Ortes, wo ein Vertrag geschlossen worden ist, für dessen Auslegung und Gültigkeit maaßgebend ist; daher ist ein Vertrag, welcher in dem Staate oder Orte, wo er abgeschlossen worden, gültig war, überall gültig. Es ist gleichfalls eine allgemeine Regel, daß Rechtsmittel in Contractsachen sich nach dem Gesetze des Ortes richten, wo die Klage angebracht wird; daher ist das Verjährungsgesetz desjenigen Staates, bei dessen Gerichtshöfen ein Prozeß betrieben wird, in allen Klagen maaßgebend. Um uns daher zu vergewissern, welchen Beistand uns das Gesetz bei Eintreibung von Schulden leistet, müssen wir die Gesetze der einzelnen Staaten zu Rathe ziehen.*) Außer der Beschlagnahme von Personaleigenthum und dem Arrest, giebt es noch ein anderes Mittel, die Bezahlung von Schulden zu erzwingen, welches oft gute Dienste leistet, besonders wo betrügliche Ueberweisungen vermuthet werden, und welches unter dem Namen des Trustee oder Garnishee Process bekannt ist. Der Zweck ist, eine Person, von der man vermuthet, daß sie Waaren, Werthpapiere oder Forderungen des Schuldners in ihrem Besitz habe, zu nöthigen, vor Gericht zu erscheinen und eidliches

sagte Curran, „geht o h n e Euren Freund zu dem Wirthe zurück, und verlangt eine Hundert-Pfundnote, wenn keine Zeugen gegenwärtig sind.“ Er that es und der Wirth zahlte. „Jetzt nehmt Euren Freund m i t Euch und fordert die Hundert-Pfundnote, welche Euer Freund Euch bei ihm niederlegen sah.“ Es ist unnöthig, zu sagen, daß der Wirth die Falle zu spät bemerkte und daß der Landmann seine beiden Noten zurückerhielt.

Ein Herr Bradstreet von Cincinnati, welcher große Erfahrung in der Einziehung von Schulden gehabt hat, giebt seine Praxis folgendermaaßen an:

„Ich habe die Erfahrung gemacht, daß ich vier Fünftel von den Forderungen in Ordnung gebracht habe, welche mir zur Einziehung zugesandt worden waren, indem ich den Schuldnern freundlich begegnete und sie als Männer von Gefühl und Ehre behandelte, welche durch unglückliche Zufälle in Verlegenheit gerathen wären, und wenn sie nicht geradezu unredlich sind, so erreiche ich mein Ziel zur allseitigen Zufriedenheit. Wenn sie unredlich sind, so suche ich Sicherheiten zu erlangen, gewähre weitere Frist und nehme meistentheils ihre ersten Anerbietungen an, ausgenommen wenn sie vorher schon einmal fallirt haben; — in diesem Falle erkundige ich mich, wie sie früher ihre Angelegenheiten geordnet haben, und halte gewöhnlich zurück, und komme dann mit meiner Forderung zuletzt zum Vorschein und erziele dadurch Bezahlung zum vollen Betrage. Bei Minderjährigen, welche ihre Minderjährigkeit einwenden, schreite ich sogleich zu der Drohung, ihre Schuldverschreibungen in öffentlichen Blättern bekannt zu machen u. s. w. und dieselben im öffentlichem Ausstrich vor ihrer eigenen Thür zu verkaufen, und schreibe die Bekanntmachung und zeige sie ihnen und ihren Freunden, und erbiete mich, wenn gute Sicherheit bestellt wird, Frist zu gewähren oder die Sache auszugleichen. Die Drohung hat fast immer den gewünschten Erfolg; wenn nicht, so bringe ich die Drohung zur Ausführung und dies hilft für alle Zeit. Kurz, wo ich mit ehrlichen Leuten zu thun habe, da bin ich sehr ruhig, milde und höflich; wo ich aber mit Spitzbuben zu thun habe, da behandle ich sie wie der Teufel selbst. Indeß ein großes Geheimniß des Erfolges ist — Geschicklichkeit, Ausdauer und die Versicherung, ihnen beistehen zu wollen, wenn sie rechtlich handeln.“

*) Dieselben finden sich in der dritten Abtheilung.

Zeugniß über das Eigenthumsrecht an denselben abzulegen; und wenn derselbe verfehlt, sich vor Gericht zu gestellen, so wird er für geständig erachtet und zur Verantwortung gezogen wie Einer, welcher Eigenthum des Beklagten, im Betrage der ganzen gegen den Beklagten erwiesenen Forderung in Händen hält. Die Behändigung einer Abschrift des Verfahrens an den Verwahrer (Trustee) macht das Eigenthum oder die Schuld, welche er in Händen hat, zu einem solchen, welches er für den schließlich berechtigten Theil als gerichtlicher Bevollmächtigter zu bewahren hat, und er kann dasselbe nachher nicht mehr an den Schuldner überantworten, außer auf seine eigene Gefahr.

Wie oben erwähnt und aus den betreffenden Statutargesetzen der einzelnen Staaten erhellt, sind die Rechtsmittel für die Eintreibung von Forderungen, ausgenommen in den Staaten, wo, wie in New-England, Arrestschlag im Interventions-Prozeß gestattet ist, von nicht sehr wirksamen Character. In gewöhnlichen Fällen, wo weder Betrug noch betrügliche Absicht beweisende Umstände angeführt werden können, ist es dem Gläubiger überlassen, die gewöhnlichen Rechtsmittel zu gebrauchen um ein Urtel zu erstreiten und Execution gegen solches Eigenthum des Schuldners zu extrahiren, wie aufgefunden werden kann, und welches nicht vom executivischen Verkaufe ausgenommen ist. Da dies Verfahren rechtsgelehrten Beistand erfordert, so rathen wir für solche Fälle einen zuverlässigen Advocaten zu engagiren.

Jetzt noch ein Wort an Schuldner.

1. *Wenn Du einräumst, daß eine Schuld fällig ist, Du aber eine Gegenforderung hast, welche nicht der Forderung gleichkommt, so offerire das, was Du nach Abzug Deiner Gegenforderung schuldig bist; und wenn blos ein Theil einer Forderung streitig ist, so offerire Zahlung für den unbestrittenen Theil.*

Eine Forderung kann gegen eine andere in Abrechnung gebracht werden, *wenn sie sich auf Erkenntniß oder Vertrag gründet, auf eine bestimmte* Summe lautet oder durch Berechnung festgestellt werden kann, *und beim Anfange des Prozesses zwischen den Parteien bereits besteht und zwar in deren eigenem Rechtstitel.* Eine Forderung gegen einen Mann in seiner Eigenschaft als Administrator kann nicht gegen eine ihm persönlich zustehende Forderung in Abrechnung kommen. Wenn Jemand gegen einen Andern, der ihn verklagt, eine Forderung hat, deren Einziehung er nicht im Wege der Verrechnung bewirken kann, so sollte er sofort die Klage auf seinen Anspruch einleiten, um mit Erlaubniß des Gerichts eine rechtskräftig erkannte Forderung gegen die andere verrechnen zu können.

Wenn *ein gewisser Theil einer Forderung* als recht und schuldig eingeräumt ist, so sollte der Schuldner den zugestandenen Betrag dem Kläger oder dessen Sachwalter in Zeugen Gegenwart in Gold oder Silber oder Bank-

noten*) anbieten, und wenn das Gericht dann findet, daß der ſtreitige Theil nicht zu bezahlen iſt, ſo wird der Schuldner von Koſten frei. Indeß muß man die Gründe des Anerbietens deutlich angeben, daſſelbe auf den unbeſtrittenen Theil der Forderung beſchränken und das Anerbieten ohne weitere Bedingung machen. Ein Anerbieten von einem größeren als dem fälligen Betrage gilt zwar gut für Das, was man wirklich ſchuldig iſt; aber es iſt beſſer, genau die richtige Summe anzubieten.

2. Wenn Du den Betrag einer Forderung zugeſtehſt, aber behaupteſt, daß die Zeit des Credits noch nicht abgelaufen ſey, ſo mußt Du dies beweiſen. Daher iſt es, wie wir oben bemerkten, ſtets rathſam, bei laufender Rechnung die Zeit des Credits in dem Kaufcontract oder der Factur angegeben zu haben.

3. Endlich, wende nie die Verjährung ein, wo es ſich um bona fide Schulden handelt, ſondern bezahle dieſelben ohne Chicane und Verzug.

Das Verjährungsgeſetz wurde urſprünglich zu einem wohlthätigen Zwecke angenommen. Es war beſtimmt, Gläubiger zur Einziehung ihrer Forderungen anzutreiben, und die Vermehrung von Klagen in Fällen zu vermeiden, wo der Beweis des Schuldverhältniſſes oder des Einwandes durch die Länge der Zeit oder den Tod der Partheien ſchwierig geworden. Niemand kann ſich daher vor Gericht auf das Geſetz gegen eine Forderung berufen, von welcher er weiß, daß ſie gerecht iſt, ohne deſſen urſprüngliche Beſtimmung zu verdrehen, und was ſchlimmer iſt, ſein eignes Gewiſſen zu verletzen und die Bande kaufmänniſchen Vertrauens und unbeſcholtenen Namens zu ſchwächen.

Dreizehntes Kapitel.

Fallimente und Vermögensabtretungen.

Winke für Schuldner und Gläubiger.

Ein Schuldner, deſſen Gläubiger bei Einkaſſirung ihrer Forderungen zu den in dem vorigen Kapitel erwähnten Maaßregeln ihre Zuflucht nehmen müſſen, hat Urſache, den Stand ſeiner Vermögensverhältniſſe als ſehr critiſch zu betrachten, und ein Gläubiger, der ſeine Außenſtände nicht anders als mit Hülfe ſolcher Maaßregeln erlangen kann, hat eben ſowohl Grund, dieſelben als ſehr zweifelhaft zu betrachten. Man ſagt, daß in frühern Kriegszeiten Irländer, die einen guten Säbel hatten, lieber

*) Banknoten ſind gut zu einem derartigen Anerbieten, wenn nicht ausdrücklich die Zahlung in ſolchen unterſagt iſt.

einen Hieb auf ihren Körper, als die Beschädigung ihrer Waffe erduldeten, und heut zu Tage dürfte es nicht schwierig seyn, Leute zu finden, die lieber einen Flecken auf ihrem Character dulden als einen Verlust an ihrem Vermögen erleiden mögen. Verluste indeß gehören zu den Wechselfällen des Lebens, zumal besonders in den Vereinigten Staaten, wo oft mit sehr beschränkten Capitalien riesenmäßige Geschäfte gemacht werden, und nur Wenige von Denen, welche bei dem Verkaufe von Waaren auf Credit ihr Glück zu machen suchen, entgehen der unangenehmen Nothwendigkeit, jene Fallgrube des Geschäftslebens kennen zu lernen, die unter den Namen Zahlungseinstellung, Vermögensabtretung und Bankerott hinreichend bekannt sind.

Geschäftsleuten könnte nichts erwünschter kommen als ein untrüglicher Rathgeber, um die Symptome einer im Anzuge befindlichen Zahlungsunfähigkeit in Zeiten zu entdecken. Unglücklicher Weise aber kömmt häufig eine Zahlungsunfähigkeit wie der Wirbelwind, ohne daß Jemand etwas davon ahnte, und noch öfter gelangen diese Symptome, so bestimmt und sicher sie auch erkennbar seyn mögen, nicht eher zur Kenntniß der Gläubiger, als bis die Verlegenheit ihren Gipfel erreicht hat und die Zeit, Verlusten vorzubeugen, verstrichen ist. In der Regel nimmt ein Schuldner, dessen Vermögen im Abnehmen begriffen ist, zu Auswegen seine Zuflucht, die zwar den Ausgang des Kampfes für eine Zeit lang noch hinausschieben, aber auch die in demselben gemachten Anstrengungen deutlich zeigen, und nur selten die gefürchtete Katastrophe abwenden. Folgende sind die gewöhnlichsten: Zuerst sucht er seinen Geldbedarf von Verwandten und persönlichen Freunden zu erhalten; ist diese Quelle erschöpft, was in der Regel nicht zu lange ausbleibt, so läßt er sich von Geschäftsbekannten oder Nachbarn Accommodations-Noten geben, die er mit hohem Discont verkauft. Kommt die Zeit heran, wo dieselben fällig werden, so ist der nächste Ausweg, Geld aufzutreiben, in der Regel der, daß er über seinen gewöhnlichen Geschäftsbedarf hinaus Waaren auf Credit kauft und diese entweder verpfändet oder unter dem Preise oder in Auction verkauft. Nach und nach sieht er sich gezwungen, Wechsel protestiren zu lassen, wofür er aber immer noch plausible Vorwände findet. Aber die Proteste mehren sich, die Ausnahme wird zur Regel und der Schuldner geräth aus den Händen der Broker in die der Advocaten. Prozesse werden gegen ihn eingeleitet und als letztes und einziges Hülfsmittel sucht er das Urtel auf so lange als nur möglich unter Anwendung aller erdenklichen Ausflüchte hinauszuschieben und Zeit zu gewinnen, auf irgend einen Glücksfall hoffend, der ihn wieder in die Höhe bringen soll. Es ist überflüssig, zu sagen, daß alle diese Auswege außerordentlich kostspielig sind, daß sie nicht selten die Veranlassungen zu den schlimmsten Verwicklungen werden, und als Maaßregeln, um dem Bankerotte zu entgehen, vollständig machtlos sind. Erkenntnisse schweben und Executionen drohen in nicht allzuweiter Ferne; was bleibt dem Schuldner anders übrig, als daß er entweder sein Eigenthum zu Gunsten seiner Gläubiger abtritt oder das Gesetz seinen gewöhnlichen Gang gehen läßt. Und wenn es soweit gekommen ist, dann entdecken die Gläubiger zu ihrem Erstaunen, daß das Vermögen, auf welches hin sie

Credit gegeben hatten, in nutzlosen Versuchen, nicht öffentlich zum Bankerott schreiten zu dürfen, vergeudet worden ist.

Bekannter Maaßen giebt es in den Vereinigten Staaten kein allgemeines Bankerottgesetz mehr, seitdem das letzte im Jahre 1843 aufgehoben wurde, sondern zahlungsunfähigen Schuldnern steht es frei, sich selbst ein Bankerottgesetz zu machen, indem sie ihr Vermögen entweder unmittelbar an ihre Gläubiger oder, was noch häufiger vorkommt, an eine einzige oder mehrere Personen zum Vortheil ihrer Gläubiger abtreten. Eine solche freiwillige Vermögensabtretung wird voluntary assignment genannt und mit demselben Namen auch die Urkunde, durch welche sie bewirkt wird, bezeichnet. Zuweilen, obwohl dies selten geschieht, tritt ein Schuldner zur Befriedigung seiner Gläubiger nur einen Theil seines Vermögens ab, und dies nennt man eine theilweise Uebertragung (partial assignment). Letztere liegt z. B. in dem Falle vor, wo eine Firma mit Ausschluß des den einzelnen Geschäfts-Theilhabern zugehörigen besondern Vermögens das zum gemeinschaftlichen Geschäfte gehörende Vermögen abtritt. Die Abtretung eines speziellen Vermögensobjectes direct an Gläubiger, sey es als Zahlung oder als Sicherheit, wird gewöhnlich im Wege des Verkaufs oder der Verpfändung bewirkt.

In Ermangelung eines allgemeinen Bankerott-Gesetzes sanctionirt das Gesetz freiwillige Vermögensabtretungen. In allen Staaten, mit Ausnahme von Vermont, wo theilweise Vermögensabtretungen gestattet sind und von Louisiana, dürfen zahlungsunfähige Schuldner ihr ganzes Vermögen, an gewisse Personen zu Gunsten ihren Gläubiger abtreten; da jedoch dieses Recht leicht gemißbraucht werden kann, so haben es die Gesetzgebungen sowohl als auch die Gerichtshöfe für nothwendig erachtet, solche allgemeine Vermögensabtretungen einer Ueberwachung und gewissen Beschränkungen zu unterwerfen. In einigen Staaten ist nur eine Bevorzugung gewisser Gläubiger verboten, in andern muß die vollständige Uebergabe des ganzen dem Schuldner zugehörigen Vermögens eidlich erhärtet werden, und in andern wiederum haben die Cessionäre für die gewissenhafte Ausführung ihres Vertrauensauftrages Bürgschaft zu leisten. Um Vermögensabtretungen die in betrügerischer Absicht vorgenommen werden möchten, vorzubeugen, haben beinahe alle Staaten das alte englische Statut der Elisabeth, entweder dem Inhalte oder dem vollständigen Wortlaute nach angenommen, worin im Wesentlichen gesagt ist, daß alle Uebertragungen und Cessionen von Eigenthum, welche aus Bosheit und Arglist ersonnen und mit der Absicht, die Gläubiger oder andere Personen in Verfolgung ihrer rechtmäßigen Ansprüche zu hemmen, hinzuhalten oder zu betrügen, ausgeführt werden, einer dadurch beschädigten Person gegenüber gesetzlich ungültig seyn sollen. Die nothwendige Folge einer Vermögensabtretung ist stets, daß ein oder mehrere Gläubiger gehindert oder aufgehalten werden, ihre Ansprüche geltend zu machen, denn solche Cessionen werden erst dann gemacht, wenn einige Gläubiger dringend werden; allein jenes Statut hat weniger die Frage in Betreff der allgemeinen Wirkung, die eine falche Vermögensabtretung hervorbringt, im Auge, als vielmehr

die offenbare Absicht dessen, der sie macht. Ein Gläubiger, der auf Grund dessen, daß eine Vermögensabtretung in der Absicht, um die Zahlung hinzuhalten, und zu hindern, oder derselben durch Betrug zu entgehen, erfolgte, eine solche zu hintertreiben sucht, muß entweder den Beweis in den Händen haben, daß es dem, der die Abtretung macht in der That nicht um das Interesse seiner Gläubiger zu thun ist, oder er muß eine Anzahl verdächtigender Umstände nachweisen, welche dem Richter oder den Geschworenen Grund geben, eine betrügerische Absicht anzunehmen.

Sobald die Abtretung seines ganzen Vermögens von dem Schuldner erfolgt ist, haben die Gläubiger sich darüber zu entscheiden, ob sie sich damit begnügen oder ob sie versuchen wollen, dieselbe als betrügerisch und ungesetzlich umzustoßen. Eine entschiedene Erklärung darüber muß erfolgen, ehe die Gläubiger etwas thun, woraus eine Billigung zu folgern wäre und ehe sie einen Vortheil daraus erlangen; denn spätere Einwendungen, daß man die Bestimmung der Cession nicht gekannt habe, werden nicht berücksichtigt. Zuweilen sind die Abtretungsurkunden in der Weise abgefaßt, daß die Abtretung an die Gläubiger selbst geschieht, und für diesen Fall enthalten sie in der Regel eine besondere Klausel, für die vollständige Entlastung des Schuldners. Ist ein Gläubiger nach reiflicher Ueberlegung zu dem Entschlusse gelangt, die Vermögensabtretung des Schuldners zu genehmigen, so hat er in der rechten Form und innerhalb der Zeit, welche in der Abtretungsurkunde näher bezeichnet ist, einzukommen, oder im Falle bezüglich der Art und Weise und der Zeit nichts Ausdrückliches bestimmt ist, dem Curator baldmöglichst Nachricht von seiner Zustimmung zu ertheilen, oder seine Liquidation vorzulegen. Hält es indessen ein Gläubiger für angemessen eine Vermögensabtretung zurückzuweisen, so kann er sie entweder als nicht bestehend, sobald der offenbare Betrug auf der Hand liegt, und als dem Gesetze geradezu zuwiderlaufend betrachten und auf dem Wege der Klage seine Ansprüche auf sie erheben, oder das Vermögen mit Beschlag belegen, als ob eine Cession gar nicht erfolgt wäre, oder in Fällen wo sie weniger illegal erscheint bei Gericht beantragen, daß solche Vermögensabtretung als nicht zu Recht bestehend wieder aufgehoben werde. Aber es ist wohl zu bemerken, daß nur diejenigen Gläubiger, welche durch gerichtliches Urtheil ein Pfandrecht an dem Eigenthum des Schuldners erlangt haben, berechtigt sind, eine Verfügung, daß die Uebertragung des Eigenthums des Schuldners aufgehoben werde, zu beantragen. Im Uebrigen wird dieser Gegenstand, insoweit er für Leser, welche nicht Juristen von Beruf sind, von Interesse ist, füglich durch Behandlung der folgenden beiden Fragen erschöpft werden: 1) Welche Umstände berechtigen einen Gläubiger eine Vermögensabtretung zu bestreiten, und zweitens: Wie kann ein Schuldner eine Vermögensabtretung bewirken, die nicht bestritten werden kann.

I. Umstände die eine Vermögensabtretung ungültig machen.

Ehe wir die Umstände anführen, von denen jeder einzelne schon einen Gläubiger rechtfertigen kann, um bei Hintertreibung einer Vermögensabtretung von Gerichtswegen mit Zuversicht ans Werk zu gehen, ist es nöthig ihn daran zu erinnern, daß Jemandes Recht, eine allgemeine Abtretung seines ganzen Vermögens vorzunehmen, nach den Worten C. J. Marshall's „in demjenigen absoluten Eigenthumsrechte seinen Ursprung hat, welches Jedermann für das, was sein eigen ist, beansprucht." Wenn daher gegen das Verfahren eines Schuldners nichts einzuwenden und die Vermögensabtretung augenscheinlich in der Absicht von ihm vorgenommen ist, um sein ganzes Vermögen seinen Gläubigern so zur Disposition zu stellen, daß alle gleich und nach Verhältniß ihrer Forderungen befriedigt werden sollen, so wird das Gesetz ein solches Verfahren nicht nur aufrecht erhalten, sondern auch billigen und rechtfertigen. Es ist ferner zu beachten, daß obgleich eine betrügerische Absicht eine Vermögensabtretung gesetzlich ungültig macht, der Beweis dieser betrügerischen Absicht von derjenigen Partei, welche die Anschuldigung vorbringt, geliefert und klar dargethan werden muß. Aber nichts destoweniger nehmen die Gerichtshöfe auf Betrieb von Gläubigern keinen Anstand, einer Vermögensabtretung ihre Gutheißung zu versagen, wenn die Abtretungsurkunde Klauseln und Bedingungen enthält, die betrügerisch erscheinen, oder wenn die Handlungsweise des Schuldners, wofern sie nicht auf genügende Weise erklärt wird, besondern Verdacht erregt.

1. Eine Abtretungsurkunde, der man es sofort ihrem ganzen oder theilweisen Inhalte nach ansieht, daß sie zum Vortheil des Cedenten abgefaßt wurde, ist betrügerisch und gesetzlich ungültig. Und jede Klausel oder Bedingung die in die Urkunde mit aufgenommen worden ist, um auf Unkosten der Gläubiger irgend einen Vorzug oder Vortheil für den Schuldner, sei es für ihn selbst oder zur Unterstützung seiner Familie, gleichviel ob momentan oder für immer vorzubehalten, wird in der Regel die ganze Vermögensabtretung ungültig machen.

2. Eine Klausel, welche dem Cedenten irgend eine Gewalt über die Bestimmungen des Instruments, oder über das in demselben abgetretene Vermögen oder über die Verwendung des Ertrags aus demselben vorbehält, ist gefährlich für die Abtretung selbst. Zur Gültigkeit einer Vermögensabtretung gehört, daß das Vermögen vollständig und unbedingt an die Gläubiger überlassen werden muß und zwar unter der Voraussetzung, daß es diesen zum Vortheile gereicht und nicht dem Schuldner. Daher sind Klauseln, durch welche dem Schuldner die Gewalt vorbehalten wird neue Curatoren zu bestimmen, oder Abänderungen in der

Reihenfolge der Gläubiger des Vorzugs halber vorzunehmen, oder die Bedingungen, die Art und Weise oder den Ort des Verkaufs des abgetretenen Vermögens vorzuschreiben, oder die Verwendung des Ertrags zu bestimmen, oder eine Ordre an den Curator, diesen Ertrag zur ferneren Verfügung des Cedenten zu halten, im Allgemeinen für die Gültigkeit einer Cessionsurkunde, die sie enthält, verderblich.

3. Eine Bestimmung, die den Curatoren unumschränkte Gewalt verleiht, gewisse Schuldforderungen im Vorzuge gegen andere in der Urkunde vorgesehene Schulden zu bezahlen, hat Vermögensübertragungen nichtig gemacht, da sie darauf hinausläuft, Gläubiger in Einziehung ihrer rechtmäßigen Schuldforderungen zu benachtheiligen, hinzuhalten und zu hindern. Wenn Bevorzugungen überhaupt als zulässig erachtet werden sollen, so muß der Schuldner dieselben zu der Zeit, wo er die Cessionsurkunde vollzieht, namhaft machen.

4. Vorzüge, die einzelnen Gläubigern in der Abtretungsurkunde eingeräumt werden, oder besondere Orders an die Cessionäre, die Gläubiger in einer bestimmten, vorgeschiebenen Reihenfolge zu bezahlen, sollten allzeit genau nach den Statutar-Gesetzen geprüft werden. Ein Schuldner kann aus freiem Antriebe gewisse Gläubiger dadurch sichern, daß er bestimmtes Eigenthum auf sie überträgt, oder ihnen verpfändet, oder ihnen s. g. Judgments giebt, und wenn dieß in einer redlichen Absicht geschah und nicht in unmittelbarer Verbindung mit einer Vermögensabtretung, so werden solche Bevorzugungen auch vom Gesetz in Schutz genommen. Allein in New Hampshire, Connecticut, Delaware und Georgia werden Cessionen, welche gewissen Gläubigern Vorzüge einräumen für betrügerisch und ungültig erklärt. In dem Staate New Jersey wird die Bevorzugung gewisser Gläubiger, mit Ausnahme der Hypotheken- und solcher Gläubiger, denen durch Richterspruch Forderungsrechte zuerkannt wurden, sofern das Erkenntniß nicht auf Grund bloßen Zugeständnisses der Schuld erlangt war, als in betrügerischer Absicht geschehen und für nichtig erachtet. In den Staaten Maine, Massachusetts, Pennsylvanien (mit Ausnahme von Arbeitslohn bis zum Betrage von $50) Ohio und Missouri ist jeder in der Cessionsurkunde bestimmte Vorrang unter den Gläubigern ungesetzlich, und die Abtretung wird zum Vortheile aller Gläubiger je nach Verhältniß ihrer betreffenden Forderungen als zu Recht bestehend aufrecht erhalten. In den übrigen Staaten giebt es bis jetzt noch keine besondere gesetzliche Bestimmungen, die bei allgemeinen Cessionen den Vorzug gewisser Gläubiger verbieten, doch werden dieselben von den Gerichtshöfen mit Mißtrauen betrachtet.

In den Staaten Maine, Massachusetts, Vermont, Rhode Island, New York, New Jersey, Pennsylvanien, Ohio, Indiana, Süd Carolina, Virginien, Alabama ist Bevorzugung von Gläubigern untersagt, wo ein stiller Compagnon im

Geschäft ist, und in vielen andern Staaten macht eine Bevorzugung gewisser Gläubiger die Cession selbst ungültig.

5. Vorzug einer fingirten Schuld, z. B. durch ein Judgment, ohne Gegenleistung, dem in der Cession der Vorrang gegeben wird, hat, wenn bewiesen, Nichtigkeit der Cession zur Folge.

6. Cessionsurkunden, welche Klauseln enthalten des Inhalts, daß der Ertrag des Eigenthums zur Führung der Processe gegen solche Gläubiger verwandt werden soll, welche klagen, und Klauseln, welche ausdrücklich diejenigen Gläubiger, welche Klagen anstellen, von der Vertheilung ausschließen, sind für nichtig erklärt worden, da sie darauf hinaus laufen, die Gläubiger von der Verfolgung ihrer Rechtsansprüche abzuhalten und daran zu hindern.

7. Die Bestimmung an die Cessionäre, das abgetretene Eigenthum im Einzelnen oder auf Credit zu verkaufen, kann ebenfalls eine Cession ungültig machen. In den meisten Staaten hat der Cessionär in Ermangelung einer ausdrücklichen Bestimmung die freie Wahl, öffentlich oder privatim für baares Geld oder auf Credit zu verkaufen, gerade wie er es für das Interesse aller Partheien am geeignetsten hält; aber die ausdrückliche Bestimmung Seiten des Cedenten „auf Credit" zu verkaufen, ist als aus der offenbaren Absicht hervorgegangen betrachtet worden, die Gläubiger „zu hindern und hinzuhalten."

8. Eine Bestimmung, welche dem Cessionär eine übermäßige Vergütung für seine Mühwaltungen zusichert, hat in vielen Fällen die Cession nichtig gemacht. In einigen Staaten der Union giebt es gesetzliche Bestimmungen, die die Entschädigung des Curators vorschreiben.

9. Die Ernennung eines unfähigen oder ungeeigneten Cessionärs hat die Wirkung, eine Cessionsurkunde ungültig zu machen. Die Gerichts-Protokolle erweisen viele Beispiele, wo Schuldner blinde Personen, Verwandte, die mit unheilbaren Gebrechen behaftet waren, Leute, von denen der Cedent wußte, daß sie insolvent waren, Mitglieder aus der Familie des Cedenten von zweifelhafter Befähigung zu ihren Cessionären ernannten und solche Bestellungen sind von den Gerichtshöfen als die unverkennbare Absicht Seitens des Cedenten angesehen worden, die Verwaltung des Vermögens selbst in den Händen zu behalten und auf diese Weise einen Betrug auszuführen.

10. Der Umstand, daß der Schuldner bewegliches Eigenthum, welches abgetreten war, in seinem Besitze zurückbehält, läßt, wenn nicht genügende Erklärung dafür gegeben wird, in der Regel mit Sicherheit darauf schließen, daß er Betrug im Sinne hat. Der Curator kann den Cedenten als seinen Agenten zur Verwaltung des abgetretenen Vermögens anstellen und ihm dafür eine Vergütung gewähren, aber die Ernennung muß eine wirkliche seyn und nicht bloß eine nominelle und der Curator ist in gleicher Weise und in gleichem

Umfange für die Handlungen Jenes eben sowohl verantwortlich, als für die irgend eines andern Agenten. Aber in den südlichen Staaten, wo Verwaltungs-Vollmachten (deeds of trust) welche Vieles mit den Eigenthümlichkeiten der Hypotheken gemein haben, die allgemein üblichen Cessionsurkunden abgeben, erregt der Umstand, daß der Schuldner abgetretenes Vermögen in seinem Gewahrsam behält, keinen Argwohn auf betrügerische Absichten, und in Pennsylvanien reicht die Eintragung der Cession und die Beobachtung der übrigen einschlagenden Bestimmungen hin, um eine wirkliche Uebergabe des abgetretenen Vermögens unnöthig zu machen.

11. Der Umstand, daß der Betrag des zu Gunsten gewisser Gläubiger abgetretenen Vermögens sich höher beläuft, als zu ihrer Befriedigung vernünftiger Weise als nothwendig vorausgesetzt werden kann, macht an und für sich eine Cession noch nicht ungültig, ist jedoch, wenn eine hinreichende Erklärung desselben nicht gegeben werden kann, leicht geeignet, um auf betrügerische Absichten schließen zu lassen. „Es ist," sagt das Gericht in dem Rechtsfalle Burgin gegen Burgin, „durchaus noch kein triftiger Grund zur Annahme eines unredlichen Vorhabens vorhanden, wenn in einer Abtretungsurkunde Vermögen von so viel Werth überwiesen wird, daß die Schulden unter allen und jeden Umständen, die vorausgesehen oder vernünftiger Weise gedacht werden können, ihrem vollen Betrage nach gedeckt werden. Aber es ist auch vorgekommen, daß der Schuldner unter dem Vorgeben eine Schuld für alle Fälle decken zu wollen, einem einzigen Gläubigerein mehr als hinlängliches Vermögen nur in der Absicht überwies, um in der Wirklichkeit einen Vortheil für sich selbst zu sichern und seine anderen Gläubiger zu prellen. Es kömmt hierbei Alles auf die Absicht an.

12. Als letzten Umstand, wodurch eine Cession ungültig werden kann, wollen wir die Vernachlässigung irgend einer ausdrücklich vom Gesetze vorgeschriebenen Formalität, wie z. B. die Eintragung der Urkunde, erwähnen. In Pennsylvanien müssen nach der Verordnung vom 24. März 1818 Abtretungsurkunden in dem County wo der Schuldner wohnt, innerhalb dreißig Tagen nach Vollziehung eingetragen werden, widrigenfalls ihre rechtliche Wirkung für die Gläubiger verloren geht. In Nord-Carolina muß eine Verwaltungsvollmacht innerhalb sechs Monaten bewiesen und registrirt werden; in Alabama bei beweglichem Eigenthum innerhalb dreißig und bei Grundeigenthum innerhalb sechzig Tagen. In den Staaten Connecticut, Massachusetts, New-Jersey, Virginien, Kentucky, Maryland und Mississippi schreiben die Gesetze eine gerichtliche Eintragung der Cessionsurkunden vor, aber bei einigen dieser Staaten ist keine bestimmte Zeit festgesetzt binnen welcher die Eintragung erfolgen muß. In den Staaten New-York und Süd-Carolina ist Eintragung für die Gültigkeit einer Cessionsurkunde nicht nothwendig.

Wir wollen dem, was wir oben erwähnt haben, noch nachfolgende Bemerkungen anreihen, deren Erwägung wir Gläubigern empfehlen, ehe sie sich über Annahme oder Verwerfung einer Vermögensabtretung entscheiden.

1. Enthält eine Abtretungs-Urkunde die ausdrückliche Bestimmung, daß irgend ein Vortheil aus dem Vertrage nur unter der Bedingung erlangt werden könne, wenn der Schuldner entlastet und seiner Verbindlichkeit enthoben werde, so sollte man über die rechtliche Wirkung einer solchen Bedingung einen erfahrenen Advokaten um Rath befragen. In einigen Staaten, Virginien und Pennsylvanien z. B., sind Cessionsurkunden mit solchen Verzichten mit Ausschluß derjenigen Gläubiger, welche ihn nicht leisteten, in Vollzug gebracht worden und in andern Staaten wurden sie nur insoweit als rechtsgültig erachtet, als sie für den nicht verzichtenden Gläubiger eine untergeordnetere Rangordnung zur Folge hatten, während sie in noch anderen Staaten unter allen Umständen für gesetzwidrig gelten. So sehr nun auch die Gesetze in den verschiedenen Staaten der Union über diesen Gegenstand von einander abweichen, so sind doch im Allgemeinen in neuerer Zeit die Gerichte bei ihren Entscheidungen von dem Grundsatz ausgegangen, daß derartige Vertragsbestimmungen insofern auf eine Unterstützung Seitens der Gerichte keinen Anspruch machen können, als sie mittelbar dem Schuldner zum Vortheile gereichen und unmittelbar darauf ausgehen, seine Gläubiger in Verfolgung ihrer Rechte zu beschränken und sie davon abzuhalten.

2. Wenn bei einer Cession Bedingungen vorgeschrieben werden, wie z. B. den Schuldner zu entlasten und seiner Verbindlichkeiten zu entheben, so beachte wohl, ob irgend eine Zeit bestimmt ist, binnen welcher die Bedingungen erfüllt werden sollen und zweitens, ob diese Zeit eine angemessene ist. Ist überhaupt gar keine oder eine unangemessene Frist darüber vorgeschrieben, so wird die Urkunde aller Wahrscheinlichkeit nach als in betrügerischer Absicht abgefaßt angesehen werden. Die Frage, ob die bestimmte Frist eine angemessene sey, hängt von den jedesmaligen besonderen Umständen ab. In einem Falle wurde entschieden, daß sechs Monate, binnen welcher die Gläubiger die Entlastung bewirken mußten, eine nicht zu lange Zeit sey, aber in der Regel nimmt man neunzig Tage an. Aehnliche Bestimmungen gelten auch hinsichtlich der Vollziehung der Vollmacht und des Verkaufs des abgetretenen Eigenthums.

3. Wenn eine Vermögensabtretung Seiten einer Handelsfirma erfolgt ist, so achte darauf, ob dabei das Privatvermögen der Theilhaber sowohl als das zum gemeinschaftlichen Geschäft gehörige Vermögen mit inbegriffen ist. Ist das nicht der Fall, so liegt nur eine theilweise Cession vor, bei welcher das Gesetz ganz andere Grundsätze, als bei allgemeinen Cessionen in Anwendung bringt. So wird z. B. in Pennsylvanien die zur vertragsmäßigen Erlangung von Vortheilen ausbedungene Entlastung des Schuldners bei allgemeinen Vermögensabtretungen gesetzlich anerkannt, während dieselbe Bestimmung, auf eine theilweise Abtretung angewendet, als betrügerisch betrachtet wird.

4. Wenn die Abtretungs-Urkunde des Eigenthums unter Bezugnahme auf eine unter A. beigefügte specielle Nachweisung erwähnt, so prüfe, ob die Nachweisung auch wirklich das ganze Vermögen des Schuldners enthält. Es wird nur soviel von dem Vermögen des Schuldners, als in der Nachweisung verzeichnet steht, auf den Cessionär übertragen und der Ueberschuß kann von einem Gläubiger mit Beschlag belegt werden.

5. Besitzt der Cedent Grundeigenthum in verschiedenen Staaten, so vergewissere Dich, ob die Cession desselben in Uebereinstimmung mit den Gesetzen der betreffenden Staaten erfolgt ist.' Es ist eine allgemeine Rechtsregel, daß ein Besitztitel für Grundeigenthum nur in der Weise übertragen werden kann, wie sie die Gesetze des Staates, in welchem der Grundbesitz gelegen ist, vorschreiben, und demgemäß wird eine Cession, wenn sie auch den Erfordernissen der Gesetze des Staates, in welchem der Schuldner wohnt, entspricht, dem Cessionär keinen gültigen Besitztitel auf Grund und Boden, der in anderen Staaten liegt, verleihen, wenn sie nicht im Einklang mit den in letzteren bestehenden Gesetzen erfolgt ist.

II. Wie eine rechtsgültige Vermögensabtretung zu bewirken ist.

Eine Cession ist eine Urkunde und muß in der Form einer Urkunde erfolgen. Gesetzliche Bestimmungen betreffs der Form existiren nicht, auch verlangt das Gesetz nicht einmal in allen Fällen, daß eine Vermögensabtretung schriftlich geschehe. Aber eine Vermögensabtretung, die in gar keine Form eingekleidet wäre, würde nothwendiger Weise verdächtig erscheinen und eine nicht schriftliche und die Namensunterschrift des Cedenten nicht tragende würde in den meisten Fällen von zweifelhafter Gültigkeit seyn.

Die einfachste Form, in welcher eine Cession erfolgen kann, besteht in einer Urkunde, mittelst welcher das ganze Vermögen des Schuldners einer oder mehreren Personen mit der Befugniß, dasselbe ohne Unterschied und ohne Vorzug zu Gunsten aller Gläubiger des Schuldners in Empfang zu nehmen, zu besitzen und darüber zu verfügen, unbedingt überlassen wird. Dieser muß eine Nachweisung beigefügt seyn, in welcher das Eigenthum des Schuldners und seine Verbindlichkeiten speciell so genau wie möglich aufgeführt sind. Eine solche Abtretungsurkunde kann ein Schuldner ohne Beistand eines Advokaten selbst anfertigen; allein wo es von Wichtigkeit ist, ganz besondere Klauseln zu machen, sollte der Rath eines tüchtigen Rechtsanwalts eingeholt werden. Besondere Klauseln in Cessionen, selbst solche gewöhnlicher Natur, werden von den Gerichten „sorgfältig geprüft und genau überwacht," und solche, „welche ungewöhnlich sind, sollten," sagt Gaston, „schon um dieser Ursache willen Argwohn erregen." „Es sind in neuerer Zeit,"

ſagt Burill, „eine ſolche Menge Ceſſions-Urkunden vorgekommen, die wegen einer einzigen Verfügung, welcher der Ausſteller mindeſtens eine ſehr harmloſe Bedeutung zuſchrieb, für betrügeriſch und geſetzwidrig erklärt wurden, daß von Vielen die Ausſtellung einer rechtsgültigen Ceſſion nachgerade als ein Unternehmen von nicht geringer Schwierigkeit und Gefahr angeſehen wird."

Eine Vermögensabtretung ſollte ſtets gemacht werden, ehe die Gläubiger ſchon einen Beſchlag ausgebracht haben. Vermögensabtretungen können eben ſo gut nach als vor erfolgtem Verdict, als auch während der Zeit, wo das Urtheil noch ſchwebt, bewerkſtelligt werden, aber wenn ſie rechtliche Wirkung erlangen ſollen, müſſen ſie gemacht werden, ehe die Gläubiger in Geſtalt eines Richterſpruchs, einer Execution oder Beſchlagnahme ein thatſächliches Pfandrecht erlangt haben.

Ehe Jemand als Curator ernannt wird, iſt es rathſam, vorher der Annahme des Amtes von ſeiner Seite ſich zu vergewiſſern, da die Weigerung, ſeine Thätigkeit anzutreten, nach Vollziehung und Uebergabe der Abtretungs-Urkunde der Wirkſamkeit der letzteren ernſtliche Nachtheile bringen kann. Ein Schuldner kann ſich nicht das Recht vorbehalten, an die Stelle des Ceſſionärs, wenn derſelbe das ihm zugedachte Amt eines Curators ausſchlagen ſollte, einen Nachfolger deſſelben ſelbſt zu ernennen.

Eine Ceſſions-Urkunde, die über Grundeigenthum verfügt, muß mit einem Siegel verſehen ſeyn und die beizufügende Nachweiſung muß mit denſelben Formalitäten wie die Urkunde ſelbſt vollzogen werden. Eine Vermögensabtretung kann durch einen Andern, der mit gehöriger Vollmacht für den Zweck verſehen iſt, bewirkt werden, und ein Compagnon kann mit beſonderer Genehmigung und Bevollmächtigung der übrigen Geſchäftstheilhaber eine Vermögensabtretung der Firma vollziehen.

Endlich ſollten Schuldner, die ſich mit ihren Gläubigern gegen Quittung über den ganzen Schuldbetrag durch Bezahlung nur eines Theiles deſſelben abfinden, eine unterſiegelte Verzichtleiſtung auf alle weiteren Forderungen ſich geben laſſen. Eine bloße Quittung, wenn auch die Worte "in full of all demands" ausdrücklich darin enthalten wären, würde ein Recht des Gläubigers, den fehlenden Betrag in Zukunft einzuklagen, noch nicht ausſchließen, da ſolcher Quittung außer der in Wirklichkeit gezahlten Summe die zu ihrer Gültigkeit erforderliche volle Gegenleiſtung fehlt und demgemäß jede rechtliche Wirkung abgeht.

Vierzehntes Kapitel.

Ueber Bezahlung von Schulden, Banknoten, falsche Banknoten, Checks ꝛc.

Der Endzweck einer Note, eines Wechsels, einer Obligation oder einer Rechnung ist im Allgemeinen deren Bezahlung. Bezahlen wie Wohlthun macht zwei glückliche Menschen, den, der giebt, und den, der in Empfang nimmt. Bei einer für die dabei Betheiligten so angenehmen und die Absicht Recht zu thun so klar beweisenden Handlung wird die Vermittelung der Gesetze nur selten in Anspruch genommen, und daher kommt es, daß die Gesetzbücher die Frage über Bezahlung von Schulden nur wenig berühren. Indessen kommt es zuweilen vor, daß Geld an eine andere Person als an die des Gläubigers selbst bezahlt worden ist und daß auf diese Weise Mißverständnisse entstehen; noch häufiger trägt es sich zu, daß an Geldes Statt mit Waaren bezahlt wird, die der Gläubiger als preiswürdig annahm und hinterdrein als werthlos erkannte. Bei diesen und andern Fällen der Art handelt es sich dann um die rechtliche Entscheidung der Frage: Ist die Schuld bezahlt? oder mit andern Worten: Was versteht man unter richtiger Bezahlung?

1. Eine Bezahlung ist in der Ordnung, wenn sie an diejenige Person erfolgt, welche zur Entgegennahme derselben berechtigt ist, und hiernach ist eine Bezahlung an den Gläubiger selbst unter allen Umständen die richtige. Desgleichen wenn sie an einen Bevollmächtigten oder einen Agenten, deren Vollmacht noch nicht widerrufen worden ist, erfolgt. Ferner ist Nichts gegen eine Bezahlung einzuwenden, die an eine Person erfolgt, welche auf dem Comptoir des Gläubigers in unmittelbarer Nähe der Handlungsbücher sich befindet und der Vermuthung nach mit Führung des Geschäfts beauftragt ist; aber nicht etwa, wenn sie, ohne durch frühere gleiche Vorkommnisse gerechtfertigt zu seyn, an einen Lehrling auf eine in dem gewöhnlichen Geschäftsgange ungebräuchliche Art und Weise erfolgte. Eine Bezahlung ist ferner an ihrem Platz, wenn sie an Einen von mehreren Geschäftstheilhabern, Bevollmächtigten, oder gerichtlich bestellten Vertretern erfolgt; und wenn der Schuldner durch Accept eines vom Gläubiger auf ihn an die Ordre eines Dritten gezogenen Wechsels, jener dritten Person gegenüber unter allen Umständen zur Zahlung sich verpflichtet, so ist diese Art der Bezahlung der Forderung des Gläubigers in der Ordnung, sogar wenn dieser nachträglich die Ordre widerrufen hätte.

2. Erfolgt die Bezahlung an die dazu berechtigte Person in der in den Vereinigten Staaten gesetzlich gültigen Münze, so ist diese Bezahlung unbestritten gut, und in der Regel wird eine Bezahlung in Noten gut accreditirter Banken der Bezahlung in Gold oder Silber dem Werthe nach gleich geachtet. Aber eine Zahlung in falscher Münze oder falschen Noten ist keine Bezahlung, wenn der Empfänger innerhalb angemessener Zeit (d. h. so bald als möglich) dem Schuldner anzeigt, daß das Geld oder die Noten falsch

sind. Nehmen wir hingegen an, daß eine Zahlung, wie es ja häufig vorkommt, in ächten Noten einer Bank erfolgt, welche zur Zeit der Zahlung zahlungsunfähig war oder daß die Bank fallirt, ehe der Empfänger Zeit genug hatte, dieselben zur Einlösung vorzulegen, wird dann eine solche Bezahlung wirklich als Zahlung gelten?

Es ist eine bekannte Thatsache, daß eine Zahlung in Noten einer solchen Bank, die ihre Zahlungen bereits eingestellt hat, als gar keine Zahlung für den Fall betrachtet wird, wenn der Zahler entweder darum wußte, daß diese Zahlungseinstellung schon erfolgt sey, oder argwöhnte, daß sie erfolgen würde, denn das käme einem Betruge gleich. Wenn aber beide Theile in Unkenntniß waren, haben die Behörden sich darüber nicht einigen können, ob der Verlust von dem Geber oder von dem Empfänger getragen werden müsse. In Pennsylvanien ist in dem Falle Bayard gegen Shunk entschieden worden, daß eine in Banknoten einer fallirten Bank geleistete Zahlung, sobald Beide, der Zahler sowohl als auch der Empfänger, über die Thatsache des Fallissements in Unkenntniß waren, gültig, und daß der Verlust von dem Empfänger zu tragen sey. In Massachusetts erklärte der Gerichtshof in dem Falle Young gegen Adams, „die Gefahr der Zahlungsunfähigkeit der Bank übernimmt, nach unserer Ansicht, wenn die Noten unverfälscht und ächt sind, der Empfänger.“ Derselbe Grundsatz wird in Alabama festgehalten. Aber Story ist in seinem Werke über Sola-Wechsel nach sorgfältiger Prüfung der besten Quellen zu einer ganz andern Ansicht darüber gelangt. Er sagt: „Rücksichtlich der Personen, welche dieselben (Banknoten) während ihrer Cirkulation als Zahlung annehmen entweder für bereits früher schon vorhandene Schuldforderungen oder für solche, die zur Zeit des Empfangs erst entstanden, gilt die allgemeine Regel, daß der Gläubiger dieselben auf seine eigene Gefahr nimmt, wenn die Bank zu selbiger Zeit in gutem Credit steht und er dieselben nicht innerhalb der gehörigen Zeit, d. h. so bald als möglich, zur Zahlung präsentirt. Wenn die Bank wirklich fallirte oder falliren sollte, ehe die Banknoten innerhalb der gehörigen Zeit zur Zahlung präsentirt werden konnten, dann kann der Inhaber nach rechtzeitiger Benachrichtigung über Zahlungsverweigerung den Betrag von derjenigen Person, von der er die Noten empfing, erstattet verlangen. Aber man hat dafür gehalten, daß selbst dann, wenn eine Bank fallirt hat, die rechtzeitige Präsentation derselben im Bankgebäude nicht unterlassen werden dürfe. Unter allen Umständen ist es nothwendig, derjenigen Person, von welcher man die Banknoten empfangen hat, von dem Fallimente der Bank zu gehöriger Zeit in Kenntniß zu setzen, sowie die Rückgabe der Noten zu offeriren, um sie dafür verantwortlich zu machen. Es ist bereits bemerkt worden, daß die amerikanischen Autoritäten über die Frage nicht ganz einig sind, ob eine in Banknoten erfolgte Zahlung für eine absolute Bezahlung gehalten und dieselben auf seine eigene Gefahr hin vom Gläubiger genommen werden oder nicht.“ Die Ansichten, welche wir im vorgehenden Theile dieses Ab-

schnitts entwickelt haben, werden durch die besten englischen Autoritäten bestätigt und auch in Amerika von Denen, welchen man in Rücksicht auf ihr Ansehen und Urtheil eine Art Uebergewicht einräumt, unterstützt.

3. Eine Bezahlung mit dem vom Schuldner selbst ausgestellten Bank-Check oder dem Check einer dritten Person, die bei Präsentation in der Bank, auf welche er gezogen ist, richtig ausgezahlt wird, ist eine gültige Zahlung. Aber angenommen, die Bank sollte die Auszahlung des Checks verweigern, wird die ursprüngliche Schuld dann doch getilgt seyn? „Es gilt als allgemein gültige Regel," sagt Greenleaf in seinem Werke über den Beweis, „daß, wenn der Gläubiger den Check des Schuldners an Zahlungs Statt nimmt, dies Bezahlung ist, sofern der Check ausdrücklich als solche angenommen wird, es sey denn, der Check sey blos zum Schein, in der Absicht um zu betrügen und mit der Ueberzeugung gezogen, daß er wirkungslos seyn werde. Kann jedoch das ausdrückliche Uebereinkommen, einen Check oder eine Note an Zahlungs Statt zu nehmen, nicht bewiesen werden, so betrachtet man sie nur als Mittel, durch welches der Gläubiger sich bezahlt machen soll, oder als provisorische Zahlung auf so lange, bis sie präsentirt und zurückgewiesen worden sind. Wird die Zahlung des Checks von der Bank verweigert, so ist auch die Zahlung nicht geleistet, zu deren Zweck der Check gegeben wurde."

Es ist aber auch vom Gesetze vorgeschrieben, daß der Empfänger oder Inhaber, wenn er den Aussteller des Checks zur Verantwortung ziehen will, den Beweis liefern muß, daß er die gehörige Sorgfalt auf Erlangung des Geldes verwandt und ungeachtet derselben solches nicht habe erlangen können; und, daß wenn ein Verlust durch die Nachlässigkeit des Inhabers entstehen sollte, dieser auf ihn zurückfalle. Dies führt uns zu der Frage, was versteht das Gesetz bei Einziehung von Geld auf Checks unter gehöriger Sorgfalt?

Story in seiner Abhandlung über Sola-Wechsel sagt, „daß der Inhaber, um den Schuldner für den Fall der Zahlungsverweigerung Seitens der Bank zur Verantwortung ziehen zu können, verpflichtet ist, die Anweisung innerhalb angemessener Zeit zur Zahlung zu präsentiren und ferner innerhalb einer angemessenen Frist Nachricht von der Nichtzahlung an den Schuldner zu geben, wenn er nicht jede Gefahr, die aus dem Verzuge entsteht, auf sich nehmen will. Was eine angemessene Frist ist, hängt von Umständen ab und in vielen Fällen von der Zeit, der Art und Weise und dem Orte, an welchem der Check empfangen wurde, sowie von den Beziehungen der dabei Betheiligten zu einander. Erhielt der Inhaber den Check unmittelbar von dem Aussteller in derselben Stadt, wo er zahlbar ist, so hat er den Check spätestens den nächsten Wochentag nach Empfang auf der Bank oder bei den Bankhaltern vor Schluß der gewöhnlichen Bankstunden zur Zahlung zu präsentiren. Wenn er den Check vom Aussteller an einem andern Orte, als den der Zahlung, in Empfang nahm, so reicht es hin, wenn er denselben an irgend eine an dem Orte der Zahlung wohnhafte Person durch die

Post den nächsten Tag nach Empfangnahme einsendet, während die Person, welcher der Check zugesandt wurde, denselben nicht eher als den Tag nach Empfang durch die Post zur Zahlung zu präsentiren verpflichtet ist. Wird die Zahlung nicht auf dem so vorgeschriebenen Wege verlangt und die Bank oder die Bankhalter sollten vor erfolgter Präsentation falliren, so trifft der so entstandene Verlust den Inhaber, der den Check durch seine Saumseligkeit und auf sein Risiko zu dem seinigen gemacht hat. Der Grund, warum man in dieser Beziehung mit solcher Strenge verfährt, ist der, daß ein Bank-Check nicht wie ein Wechsel zur Cirkulation bestimmt, sondern ein sofortiges Zahlungsmittel ist, und deshalb ist es des Inhabers Pflicht, denselben so zeitig als es ihm nur immer möglich, zur Zahlung zu präsentiren, und wenn er es unterläßt, ihn auf seine eigene Gefahr zu behalten.

Indessen kann ein solcher Fall nur dann eintreten, wenn die Bank, welche die zur Deckung des Checks hinreichenden Kapitalien in ihrem Depositum hatte, falliren sollte. So lange als die Bank ihre Zahlungen nicht eingestellt hat, erlischt die Zahlungsverbindlichkeit des Ausstellers nicht. Er kann das zur Bezahlung des Checks bestimmte Geld nicht von der Bank zurückziehen und dann vorgeben, der Schuldner habe die Präsentation verabsäumt. Hatte er zu Bezahlung der Anweisung nicht genug Geld auf der Bank deponirt oder dasselbe vor Bezahlung zurückgezogen, so bleibt er, mag die Bank falliren oder nicht, trotz aller Zeitversäumniß in Zahlungsverbindlichkeit, denn es war ein dem Inhaber gegenüber betrügerisches Verfahren, das Geld, welches zur Bezahlung des Checks bestimmt war, zurückzuziehen, und in diesem Falle ist er nicht berechtigt, über erfolgte Präsentation und Nichtbezahlung Nachricht zu verlangen.

Wenn Du von Deinem Schuldner nicht sowohl dessen eignen als vielmehr den Check einer dritten Person nimmst, so hast Du dabei wohl zu bedenken, ob dieser Check länger als die oben näher bezeichnete Zeit in Cirkulation gewesen ist und daß der Aussteller desselben bei Eintritt des Falliments der Bank nicht zur Bezahlung angehalten werden kann, vielmehr Derjenige, welcher den Check gab, Gewähr für die Zahlungsfähigkeit der Bank auf so lange Zeit zu leisten hat, bis der Inhaber die zur Präsentation desselben nöthige Zeit gehabt hatte. Chitty bemerkt: „Obgleich jedem Theile eine Frist von je einem Tage verstattet ist, so würde doch ein anderes Verhältniß in Beziehung auf den Aussteller dann eintreten, wenn die Bank nach Verlauf von mehreren Tagen falliren sollte, aber bezahlt haben würde, wenn der Check unmittelbar den Tag darauf nach Ausstellung desselben präsentirt worden wäre. Ein Check ist ein Dokument, bei welchem der Aussteller in der Regel nicht beabsichtigt, daß es lange cirkulire, und in dieser Beziehung weicht es von den Banknoten ab, von denen Jedermann weiß, daß sie ursprünglich zur Cirkulation und nicht zur schnellen Zahlungspräsentation bestimmt sind."

Bank-Checks unterscheiden sich von Tratten und Wechseln dadurch, daß sie sofort am Tage der Ausstellung, ohne Accept und ohne Gestattung von

Respectstagen zahlbar sind. Das Gesetz begünstigt diese Checks in derselben Weise wie andere negotiable Papiere, indem es von dem Inhaber nicht den Beweis der Gegenleistung verlangt, außer da, wo man wegen der Umstände, unter denen er dieselben erlangte, Verdacht hegt. Ist jedoch ein Bank-Check verloren gegangen, so muß der, in dessen Besitz er sich findet, dann nachweisen, daß er ihn für eine Gegenleistung erhalten und bona fide angenommen habe.

Es wird angenommen, daß der Tod des Ausstellers als Widerruf eines Checks gilt; aber wenn die Bank bereits vor erlangter Kenntniß von dem Tode des Ausstellers denselben bezahlt hat, so ist die Zahlung gültig. Eine Bank ist nicht verbunden, einen Check zu bezahlen, wenn nicht genügende Depositen des Ausstellers vorhanden sind, und sie ist nicht gehalten zu bezahlen oder zu acceptiren, wenn die Depositen weniger betragen. Eine Bank hat für den Schaden, der Jemand dadurch erwächst, daß sein Check nicht bezahlt wurde, während er genügende Fonds dazu deponirt hatte, zu stehen. Aber wenn sie das Geld zur Bezahlung einer Note oder eines Wechsels des Depositors, der bei der Bank zahlbar war, selbst ohne speciell dazu ermächtigt zu seyn, verwendet hatte, so giebt dies bei einer Klage wegen Zahlungsverweigerung ein gültiges Vertheidigungsmittel für die Bank ab.

Wenn die Summe, für welche ein Check ausgestellt war, betrügerischer Weise abgeändert und vergrößert worden ist und der Mehrbetrag von der Bank bezahlt wird, so kann sie denselben dem Aussteller nicht anrechnen und muß den Verlust selbst tragen. Aber wenn der Aussteller selbst durch irgend eine Handlung hülfreiche Hand oder Gelegenheit zu der Fälschung geboten hat, so muß er für den Verlust stehen. So wurde in einem Falle, wo Jemand einen Check für Zwei und Fünfzig Pfund zwei Schillinge so ausfüllte, daß er die Worte Zwei und Fünfzig mit einem kleinen Anfangsbuchstaben und in die Mitte der Zeile schrieb, sein Handlungsdiener aber vor das Wort Zwei und Fünfzig „Drei Hundert" und die Zahl 3 vor die Zahlen £52 2s. einschaltete und bei Präsentation desselben £352 2s. ausgezahlt erhielt, dahin erkannt, daß die ungeeignete Art, den Check auszufüllen, zu der Fälschung verleitet habe, und aus diesem Grunde fiel der Verlust auf den Aussteller und nicht auf die Bank.

4. Ferner wird öfters eine Zahlung in der Weise gemacht, daß eine neue Sicherheit für eine alte gegeben wird, und wenn die neue besser ist als die alte, wie z. B. eine Obligation unter Siegel für einen Sola-Wechsel, so unterstützt der Beweis, daß eine solche Sicherheit angenommen wurde, zugleich den Einwand der Zahlung. Wo aber der Schuldner seinen eigenen negotiablen Wechsel oder seine Note für eine früher schon vorhandene Schuld ausstellt, sind die amerikanischen Autoritäten darüber nicht einer Meinung, ob dies ein bestimmter Beweis einer bedingten oder unbedingten Zahlung ist. Nach den Entscheidungen englischer Gerichte wird die Annahme von Wechseln nicht als Zahlung betrachtet, wenn man nicht ausdrücklich darüber übereinkam oder die Wechsel negociirt wurden, oder auf irgend eine andere Weise als Schuldbeweis gegen den Schuldner in den Hän-

den Anderer sich befinden. Unsern Gesetzen nach wird in der Regel, wenn nicht ein besonderes Abkommen darüber getroffen ist, nach Story „die Annahme eines Sola-Wechsels für eine schon bestehende Schuld oder eine gleichzeitige Gegenleistung als klarer Beweis einer nur bedingten Zahlung, d. h. nur dann als Bezahlung angesehen, wenn der Sola-Wechsel zur Verfallzeit gehörig bezahlt wird. In einigen Staaten hingegen (Massachusetts und Vermont) wird nach einem andern Prinzip verfahren und, wenn kein anderes Uebereinkommen getroffen ist, die Annahme eines Sola-Wechsels als Beweis unbedingter Zahlung für eine schon bestehende Forderung oder sonstige Gegenleistung angesehen. In beiden Fällen aber gründet sich die Bestimmung auf die bloße Vermuthung der Absicht, welche die Partheien hegen mochten und ist der Erklärung und Widerlegung offen, sobald gehöriger Beweis darüber beigebracht wird, was die Partheien wirklich beabsichtigt haben; dieser Beweis kann sowohl durch ausdrückliche Worte als durch in der Natur der Sache liegende Schlußfolgerungen aus den begleitenden Umständen geführt werden.

Wenn der Gläubiger einen Wechsel oder eine Note einer dritten Person für eine bestehende Schuld annimmt, so erlischt dadurch die Schuld, mag sich die Sicherheit nuch werthlos erweisen. „Allein in diesem Falle", sagt Greenleaf, „muß es klar zu Tage liegen, daß der Gläubiger aus eigenem Antriebe und nach freier Wahl so gehandelt, und daß derselbe nicht durch die Nothwendigkeit — weil auf andere Weise Nichts zu erlangen — zur Annahme der Note gezwungen wurde. So wurde in einem Falle, wo der Gläubiger die Note eines Dritten, der gegen seinen Schuldner Zahlungsverbindlichkeit hatte, nahm und die Note an den Agenten des Creditors zahlbar gemacht war, trotzdem, daß der Aussteller der Note fallirte, solche Zahlung als gültig erachtet. In gleicher Weise wurde eine Zahlung als gültig erachtet, wo in einem Falle Waaren gegen einen Wechsel, den der Käufer als Indossat besaß, gekauft wurden und es sich herausstellte, daß der Wechsel—was aber der Käufer und Indossat nicht gewußt hatte—falsch war. Ferner wird es als gültige Zahlung betrachtet, wenn Jemand, der baares Geld verlangen kann, statt dessen Noten oder Wechsel dritter Personen annimmt, mögen dieselben sich auch als werthlos erweisen. Nur wenn der Verkauf gegen baares Geld abgemacht und die Zahlung in Noten oder Wechseln keine Bedingung des ursprünglichen Vertrags war, oder wenn der Verkäufer durch falsche Vorspiegelungen des Käufers in Rücksicht auf die Zahlungsfähigkeit des Betheiligten verleitet wurde, dieselben zu nehmen, oder wenn sie gefälscht waren, oder wenn sie dem Verkäufer durch Nothwendigkeit im betreffenden Falle aufgedrungen wurden, weil etwas Besseres nicht zu erlangen war, wird Bezahlung durch Noten u. s. w. nicht als gültige Zahlung angenommen. Sobald jedoch ein Gläubiger, der eine auf eine dritte Person gezogene Tratte oder Note genommen hat, die Präsentation zum Accept oder zur Zahlung ungehörig hinausschiebt, hat er den daraus entstehenden Schaden selbst zu tragen. Oder wenn er einen Wechsel ändert und so selbst ihn ungültig macht, so verliert er seine Forderung.

Endlich desgleichen, wenn er von dem Trassaten in Zahlung für eine Note andere Wechsel annimmt, die sich als werthlos erweisen."

Bei Ausstellung von Quittungen über Noten und Wechsel, bei deren Annahme nicht besonders ausgemacht ist, daß sie auf die Gefahr des Gläubigers gehen sollen, ist es unter allen Umständen rathsam, zu bemerken, daß die Quittung erst dann als Quittung über die Forderung gelten soll, wenn die empfangenen Noten bezahlt seyn werden.

5. Wenn Zahlung dadurch erfolgt, daß dem Gläubiger Geld durch die Post zugesandt wird, so ist die Schuld erledigt, wenn der Schuldner nachweisen kann, daß der Brief, in welchem es enthalten war, gehörig gesiegelt und addressirt und daß derselbe der Post und nicht einem Privat-Boten oder Träger zur Beförderung übergeben war, und wenn der Schuldner ferner entweder die ausdrückliche Anordnung des Gläubigers, in dieser Weise die Zusendung zu bewerkstelligen oder einen allgemeinen Gebrauch oder eine Gewohnheit so zu handeln, nachweisen kann, woraus die Berechtigung zu solcher Absendung gefolgert werden kann. Wo diese Umstände zusammentreffen und es ereignet sich ein Verlust, da ist derselbe von dem Gläubiger zu tragen, unter andern Verhältnissen aber trägt der Schuldner die Gefahr der Uebersendung. Einige Richter sind der Meinung, daß die Uebersendung von ganzen, d. h. unzertheilten Banknoten, den Schuldner nicht von seiner Verbindlichkeit freispricht, weil es unter vorsichtigen Leuten Gebrauch ist, Banknoten in zwei Hälften zu theilen und die Hälften zu verschiedenen Zeiten zu übersenden.

6. Hinsichtlich der Verwendung von Zahlungen gilt die Regel, daß ein Schuldner, der mehrere Posten an einen und denselben Gläubiger schuldet, zu der Zeit, wo er die Zahlung leistet, die Gutschrift derselben auf diejenigen Posten verlangen kann, die er vorzieht. Leistet er die Zahlung im Allgemeinen und ohne spezielle Bestimmung über die Verwendung, so kann der Gläubiger dieselbe anwenden wie es ihm gefällt. Und für den Fall, daß keiner von Beiden darüber Etwas bestimmt, so verfügt das Gericht darüber nach Maaßgabe von Recht und Billigkeit, wie es der Fall bietet. Im Falle, daß mehrere verschiedenartige Ansprüche vorhanden sind, halten die Gerichtshöfe den Grundsatz fest, eine Zahlung auf diejenige Forderung zu verwenden, die am wenigsten gesichert ist. Bei laufender Rechnung verwenden sie die Zahlung in Ermangelung von Umständen, die auf einen entgegengesetzten Zweck deuten könnten, auf die Posten in der Reihenfolge, wie sie entstanden sind. Wenn ein Posten ungesetzlich ist und der andere gesetzlich, oder wenn einer noch nicht fällig und der andere bereits überfällig ist, so wird die Zahlung im Allgemeinen auf den letzteren gutgeschrieben werden. Und wenn der eine Posten Interessen trägt und der andere nicht, so wird die Zahlung auf den Interessen tragenden Posten verwendet. Ist die eine von zwei Forderungen verjährt und die andere nicht, so hindert dieser Umstand nicht, die allgemeine Zahlung dem erstern Posten zuzuschreiben, wenn der Schuldner selbst, als er die Zahlung machte, nicht anders bestimmte.

Fünfzehntes Kapitel.

Von letztwilligen Verfügungen und Testamenten.

Rathschläge für Personen, welche damit umgehen, ihren letzten Willen zu machen.

Unsere Aufgabe ist ihrer Vollendung nahe. Indem wir mit der Agentschaft, als dem Ausgangspunkte der geschäftlichen Carriere anfingen, haben wir versucht, dem Geschäftsmanne und Kaufmanne eine Leuchte zu liefern, welche mit dem kostbaren Oele genährt wird, das man in den Arbeitsstätten rechtswissenschaftlicher Bemühungen gewonnen hat, um mit derselben seinen Pfad durch die zahlreichen verborgenen Hindernisse zu beleuchten, welche in jedem Augenblick seinen Fortschritt hemmen und seine Pläne vereiteln können. Wir nehmen nun an, daß er seinen Weg mit Sicherheit zurückgelegt habe, und obgleich er in das dunkle und grabesähnliche Thal der Zahlungsunfähigkeit hinabgestiegen war, er doch wieder daraus aufgetaucht ist, seine Schulden bezahlt und den Hafen der Unabhängigkeit erreicht hat. Ein Geschäft bleibt dann nur noch übrig, und das ist, ihm Beistand zu leisten, wenn er solche Anordnungen über sein Vermögen zu treffen denkt, die seinen Wünschen entsprechen und die Zwecke erfüllen, welche er durch seine Freigebigkeit beabsichtigt.

Das Gesetz giebt, mit gewissen Einschränkungen, jedem Manne von gesunden Verstandeskräften das Recht anzuordnen, was für eine Anwendung von seinem Vermögen nach seinem Tode gemacht werden soll, und es mag wohl als die Pflicht eines Jeden betrachtet werden, sich dieses Vorrechtes zu bedienen, oder mit andern Worten: eine letztwillige Verfügung zu treffen. Dies ist umsomehr eine Pflicht, wenn ein Mann weder Gattin noch Kinder hat; oder wenn er Familie hat, und sein Vermögen mehr als hinreicht, um den Unterhalt der Wittwe, und auch den Kindern eine unabhängige Lage zu sichern. Ein letzter Wille sollte als ein Mittel betrachtet werden, jene Verbindlichkeiten und Schulden der Freundschaft, der Ehre und Wohlthätigkeit abzutragen, welche während der Lebenszeit vernachlässigt worden sind; und es giebt wenige Männer, welche Vermögen haben, die nicht die Anhäufung solcher Schulden zugelassen hätten. Wenn gleich Kinder, dem ausgesprochenen Wunsche ihres Vaters entgegen, keinen gesetzlichen Anspruch auf sein Vermögen haben, nicht einmal auf einen einzigen Cent desselben, so haben sie doch unzweifelhaft einen moralischen Anspruch auf seine erste und besondere Berücksichtigung. Aber es würde als eine übelverstandene Güte erscheinen, sie durch letztwillige Vermächtnisse mit mehr als den reichlichen Mitteln zur Unabhängigkeit zu versehen, außer wenn sie sich als Individuen von mehr als gewöhnlicher Klugheit und Tugend bewährt haben. Die Erfahrung lehrt, daß ererbter Wohlstand selten ein Segen ist, und daß die Erben von reichen Männern selten das ihnen hinterlassene Vermögen weiter vererben und fortbestehen machen. Auf alle Fälle kann es weder für gerecht

noch weise gelten, sie mit überflüssigem Reichthum zu bekleiden und Verbindlichkeiten von der erwähnten Art unerledigt zu lassen, welche, wenn auch das Gesetz ihre Erfüllung nicht erzwingen kann, darum doch nicht weniger bindend sind.

Indem wir die Reihe Derer überblicken, welche auf die Freigebigkeit eines Testators Ansprüche haben, nachdem für Befriedigung der Ansprüche von Wittwe und Kindern gesorgt worden, sollte die Aufmerksamkeit eines Testators, unserer Meinung nach, zuerst auf Diejenigen gerichtet seyn, welche möglicher Weise durch seinen Tod in Bedrängniß kommen mögen. Wenn er natürliche oder adoptirte Kinder hat, für die noch nicht gesorgt worden ist, so haben diese, nach allen Grundsätzen der Gerechtigkeit, ein Recht zu einer freigebigen und äußerst sorgfältigen testamentarischen Berücksichtigung. Er möge sich selbst die Frage vorlegen, wer wohl mehr freundlos sey, als eben sie? Er möge bedenken, daß keine erdenkliche Lage unglücklicher seyn kann, als die Derjenigen, welche, aufgewachsen in den Treibhäusern des Reichthums und entkräftet durch Abhängigkeit, plötzlich in Armuth versetzt werden, in die hülflose Lage Derjenigen, welche „arbeiten nicht können und zu betteln sich schämen." Wenn er die unermeßliche Tragkraft dieses Uebels reiflich erwägt, wird er weder verabsäumen, eine letztwillige Verfügung zu treffen, noch übersehen, für natürliche und adoptirte Kinder schuldigermaaßen Sorge zu tragen. Nächst diesen verdienen die Verhältnisse bedürftiger Verwandten berücksichtigt zu werden, besonders solcher, denen er ein Beschützer gewesen ist. Der Umstand, daß ein Mann, welcher so unglücklich ist, der Wohlthätigkeit Anderer zu bedürfen, mit einem wohlhabenden Manne in verwandtschaftlichen Verhältnissen steht, ist ein Ungemach an und für sich; denn in diesem Falle werden selbst die Samariter dieser Welt an ihm vorüber gehen und sich mit der Entschuldigung beruhigen, daß er, wenn er es verdient, von seinem wohlhabenden Verwandten Hülfe erlangen kann. — An zweiter Stelle sollte sich die Aufmerksamkeit eines Testators Denjenigen zuwenden, von denen er Dienste empfangen hat oder die ihm Freude bereitet haben. Vor Allem würden wir seiner testamentarischen Berücksichtigung in dieser Klasse seine treuen Gehülfen und alten Diener empfehlen, dann persönliche Freunde; dann jene Freunde der gesammten Menschheit, die Schriftsteller, welche belehren und unterhalten, hoffnungsvolle Künstler und Erfinder von allgemeinem Verdienst. Zuletzt, wenn nach der Reihe von dergleichen Vermächtnissen noch ein Ueberschuß zurückbleibt, über den noch keine Bestimmung getroffen worden, giebt es eine Menge von nützlichen, gelehrten und wohlthätigen Anstalten, von denen jede mit Freuden sich bestreben wird, das Vermächtniß durch schuldige Ausführung der guten Absicht sicher zu stellen. Wir führen dergleichen incorporirte Anstalten zuletzt auf, weil sie zum Besten von Personen gestiftet sind, die dem Testator unbekannt sind, und weil die Ansprüche fremder Personen mit Fug und Recht nur dann erst berücksichtigt werden können, wenn die Reihe Derjenigen erschöpft ist, welche dem Testator als seiner Gunst würdig bekannt sind. Und dann, weil die so häufig schlechte Verwaltung und mißbräuchliche Verwen-

dung von Kapitalien, welche zur Stiftung oder Unterhaltung solcher Anstalten vermacht werden, den Beweis liefert, daß solche Schenkung bei Lebenszeit gemacht und ihre Verwendung von dem Schenkenden überwacht werden sollte.

Wenn nun Jemand den Entschluß gefaßt hat, eine letztwillige Verfügung zu treffen, und er hat seinen desfallsigen Plan im Ganzen und im Einzelnen entworfen, so ist es gut, wenn er, bevor er daran geht, seinen Wünschen den bestimmten Ausdruck zu geben, erst überlegt, welcher Art die Natur seines Vermögens ist. — Besteht es hauptsächlich aus dinglichem oder aus persönlichem Eigenthum? Ist seine Frau zu einem Theile desselben als Witthum berechtigt? Und wenn er beabsichtigt, ihr ein bestimmtes Vermächtniß zu hinterlassen, beabsichtigt er es an Stelle des Witthums, oder als besondere Zugabe zu und neben dem Witthum? Wenn er es an Stelle des Witthums macht, so muß er es ausdrücklich so in seiner Verfügung aussprechen; und — soll sie alsdann das Recht haben, das eine oder das andre zu nehmen nach ihrer Wahl? Hat er einem oder dem andern seiner Kinder bei Lebzeiten Capitalien gegeben, soll dem dasjenige, was er denselben durch letzten Willen giebt, eine Zugabe zu ihren Erbtheilen sein, oder soll das vorausgezahlte Capital in Anrechnung gebracht werden? Endlich hat er sich die Frage zu stellen: Soll ich meinen letzten Willen selbst niederschreiben, oder soll ich einen Advokaten annehmen, um es für mich zu thun? „Wenn Ihr wünschet, Euer Vermögen in Eurer Familie festzuhalten," sagt Sugden, „so dürft Ihr Euer Testament nicht selbst machen. Es würde besser sein, ohne eine derartige Verfügung zu sterben, als eine solche zu treffen, durch welche Euer Vermögen in Streitigkeiten über ihre wahre Bedeutung verschwendet würde. Die Worte „Kinder," „Nachkommenschaft," „leibliche Erben" oder „Erben" haben oft die Wirkung, dem Vater die alleinige Verfügung über das Vermögen zu geben, obgleich Nichts der Art in der Absicht des Testators lag. Dieselben werden selten von einem Manne gebraucht, der seinen letzten Willen selbst macht, ohne daß sie zu einem Prozesse führen. Ein Versuch, Euch zu zeigen, wie Ihr eine genaue und bündige Bestimmung über Euer Eigenthum zu treffen habt, würde ein nutzloses Unternehmen seyn, und deshalb thue ich besser, es zu unterlassen. Ich könnte ohne Schwierigkeit die Namen vieler Richter und Rechtsgelehrten herzählen, und zwar Leute von großem Rufe, deren letztwillige Verfügungen, welche von ihnen selbst aufgesetzt waren, entweder ganz umgestoßen oder doch so ausgelegt worden sind, daß jede Absicht, welche sie jemals gehabt hatten, durch die Auslegung völlig vereitelt wurde. Es ist nicht eben eine tiefe Kenntniß der Gesetze, was einen Mann befähigt, seinen letzten Willen selbst abzufassen, außer in dem Falle, wenn er daran gewöhnt gewesen ist die letztwilligen Verfügungen Anderer aufzunehmen. Außerdem ist es ja ein allbekanntes Sprichwort, daß ein Advokat niemals Etwas recht thut, wofür er nicht bezahlt wird. Lord Mansfield erzählt eine Anecdote aus seinem eignen Leben, „daß einmal, als er im Begriff war, eine amtliche Verrichtung für sich selbst vorzuneh-

men, er einige Guineen aus seinem Geldbeutel nahm und dieselben in seine Westentasche steckte, als Gebühren für seine Arbeit."

Wenn Du jedoch Dir vornehmen solltest, Deinen letzten Willen ohne Beistand eines Rechtsfreundes aufsetzen zu wollen, so werden folgende Rathschläge Deiner Beachtung werth sein: —

1. Verwende besondre Sorgfalt darauf, eine solche Beschreibung deiner Person zu geben, daß dadurch eine Verwechselung oder Ungewißheit vermieden wird, wenn es darauf ankommt festzustellen, wer der Testirende gewesen sei.

Die einleitenden Nebendinge, deren sich manche Leute im Beginne ihrer letztwilligen Verfügungen bedienen, und den auch manche Formularbücher sanctioniren, sind ein reiner Ueberfluß. Es ist indeß der Klugheit angemessen, die Worte „indem ich mich bei völlig gesunden und verfügungsfähigen Verstandeskräften befinde" einfließen zu lassen; denn obgleich sie nicht geradezu nothwendig sind, so ist doch der Mangel derselben bei Gerichten als ein Einwand benutzt worden, um die Kraft und Wirksamkeit von Vermächtnissen zu schwächen. Aber was das Gesetz die „addition" des Testators nennt, muß klar und vollständig sein, und seinen Vor- und Zunamen, seinen Wohnort, und die Angabe seines Gewerbes oder seiner Beschäftigung enthalten.

2. Große Sorgfalt muß auf die genaue Beschreibung der Personen verwandt werden, denen Legate ausgesetzt werden.

Mancher Vater ist zum Besitz des Eigenthums gelangt, welches der Testator für seinen Sohn bestimmt hatte und umgekehrt, durch die Fortlassung oder die ungehörige Anwendung des Wortes junior. Wenn z. B. ein Testator dem John Smith von Manayunk ein Vermächtniß hinterläßt, welches er für John Smith, den Sohn, bestimmt hat, so wird ohne Beifügung des Wortes junior oder solcher Worte, welche deutlich anzeigen, daß der Sohn gemeint war, offenbar dem Gesetze nach der Vater zu demselben berechtigt seyn. Und ebenso, auf der andern Seite, wenn das Vermächtniß für den Vater bestimmt war, derselbe aber als „John Smith junior" bezeichnet war, weil auch sein Vater noch am Leben war, würde der Sohn Dessen, der eigentlich bedacht werden sollte, in gleicher Weise seinen Vater des Legates berauben können. Der einzige sichere Weg in allen solchen Fällen ist, den Legatar mit solcher Umständlichkeit zu bezeichnen, daß dadurch jede Möglichkeit eines Zweifels ausgeschlossen wird, wie z. B. „an John Smith junior, den Sohn meines Freundes John Smith von Manayunk, bei welchem ich Gevatter gestanden habe, die Summe von . . . u. s. w." oder Etwas dem ähnlicher Art, was nicht verfehlen kann, die Persönlichkeit des Bedachten genau festzustellen.

Genauigkeit in der Bezeichnung ist besonders nothwendig, wenn man für ein außereheliches oder angenommenes Kind Vorkehrungen trifft, um die Ansprüche

von gesetzlichen Erben auszuschließen; und ein bedeutender englischer Rechtsgelehrter räth einem Testator für solchen Fall, von der Eintragung im Taufregister der Gemeinde, wo das Kind geboren und getauft worden ist, Abschrift zu nehmen, und die Beglaubigung derselben dem Testament beizufügen.

3. Vermeide alle doppelsinnigen Worte oder Ausdrücke bei Abfassung Deines Testaments, sonst würden dieselben wegen Unbestimmtheit für nichtig erachtet werden.

Die Gerichtshöfe sind nicht eben willfährig, eine letztwillige Verfügung wegen Unbestimmtheit des Ausdrucks zu verwerfen; aber dessenungeachtet werden und müssen sie es thun, wenn sie die Dunkelheit nicht durchdringen können, in welche der Testator seine wahren Absichten eingehüllt hat. „Es ist nicht gestattet," sagt Jarman, „durch Vermuthungen zu ergänzen, was der Testator unterlassen hat, deutlich auszudrücken; denn da das Gesetz im Mangel von letztwilliger Verordnung für einen bestimmten Nachfolger gesorgt hat, so würde es ungerecht seyn, zu gestatten, daß das Recht dieser bestimmten Person durch die Ansprüche eines Andern beseitigt werden sollten, der durch den Testator nicht mit gleicher Deutlichkeit bezeichnet worden ist." Z. B. eine Anweisung an Kuratoren, den Ueberrest von des Testators persönlichem Vermögen „zu solchen wohlthätigen, milden oder kirchlichen Zwecken zu verwenden, wie dieselben, nach ihrem besten Ermessen es am vortheilhaftesten und wohlthätigsten erachten möchten," wurde für zu unbestimmt gehalten und daher als nichtig und inhaltlos behandelt. So, eine Bestimmung eines Testators, daß jedem von den Testamentsvollstreckern „eine anständige Vergütigung" gegeben werden sollte. Ein Vermächtniß an „Einen der Söhne" von John Smith, ohne namentlich anzugeben, an welchen Sohn, während er deren mehrere hatte, wurde wegen Unbestimmtheit für nichtig erachtet. Desgleichen ein Vermächtniß an zwei oder mehrere „meiner ärmsten Verwandten." In einem der früheften Fälle, in denen wegen Unklarheit auf Nichtigkeit erkannt wurde, hatte der Testator die Worte „Ich gebe „„Alles"" meiner Mutter" gebraucht. Es ward angenommen, daß dieser Ausdruck nicht zureichend wäre, um den Landbesitz des Testators auf seine Mutter zu übertragen, da es zweifelhaft sey, worauf sich das Wort „Alles" bezöge. Ebenso das Vermächtniß von „Einiges von meinem besten Leinenzeug." Ein Beispiel von einem Vermächtniß, welches wegen Unklarheit in dem bestimmten Gebrauche des Wortes „Ueberlebende" für nichtig erachtet wurde, bietet ein neuerer Fall, wo die Worte des Vermächtnisses lauteten: „Ich bestimme, daß meine Testamentsvollstrecker £1000, welche in den Fonds der Bank von England angelegt werden sollen, während der Lebenszeit der oder des Ueberlebenden, der Wittwen von John Sagan und Thomas Draper, und zwischen denselben zu gleichen Theilen vertheilen sollen." Es wurde für die beiden Legatare die Meinung verfochten, daß die Worte „der oder des Ueberlebenden" auf die Testamentsvollstrecker sich beziehen

sollten und mit einer Gabe an die Wittwen Nichts zu schaffen hätten, welche Letztere deshalb unbedingt berechtigt wären; aber Sir J. Leach, der Richter, bemerkte, daß es unmöglich sey, irgend eine vernünftige Auslegung des Vermächtnisses zu finden, und daß dasselbe um seiner Unklarheit willen nichtig wäre.

Eine Bestimmung der Art, „was etwa übrig bleiben sollte," oder „übrig gelassen werden sollte" beim Tode eines früher mit einem Vermächtnisse Bedachten, ist eine Ausdrucksweise, welche durchaus vermieden werden sollte.*)

*) Große Verlegenheit entsteht auch oft aus den Fragen, welche bei letztwilligen Verfügungen und Testamenten zur Sprache kommen, bezüglich der Personen, welche berechtigt sind, einen Antheil zu nehmen, wenn dieselben durch Worte von allgemeiner Bedeutung bezeichnet werden, wie z. B. bei Vermächtnissen an „Kinder," an „Enkel," an „jüngere Kinder," an „Nachkommen," an „Erben," an „nächste Verwandte," an „Neffen und Nichten," an „Vettern und Basen ersten und zweiten Grades," an „Verwandte," an „arme Verwandte," an die „Familie," an „persönliche Vertreter" und an „Diener." Denn diese Worte haben nicht einen gleichförmig bestimmten Sinn in allen Fällen, sondern sie lassen eine große Menge von verschiedenen Erklärungen zu, je nach dem Zusammenhange und Inhalt des Testaments, den Umständen, in welchen der Testator sich befindet, dem Zustande seiner Familie, dem Character und der bekannten Verbindung zwischen dem Testator und denjenigen Personen, von welchen man voraussetzt, daß die Freigebigkeit desselben sich ihnen zuwenden werde und von welchen doch nur in einem sehr weiten und allgemeinen Sinne gesagt werden kann, daß sie unter den beschreibenden Worten mit zu verstehen seyen. So nimmt man manchmal an, daß „Kind" und „Kinder" soviel bedeute wie Nachkommenschaft, und „Nachkommen" soviel wie Kinder; „nächste Verwandte" wird manchmal so ausgelegt, als bedeute es bloß Diejenigen, welche nach dem Gesetze zur Theilnahme am Nachlasse gelangen, und manchmal so, daß es auch andere Personen umfasse; „Verwandte" wird manchmal in dem Sinn von „nächste Blutsfreunde" gebraucht, im strengsten Sinne des Wortes, und manchmal wieder so, daß darunter Personen in entfernteren Graden der Blutsverwandtschaft verstanden werden; „persönliche Vertreter" wird manchmal so erklärt, als bedeute es die „Administratoren und Testamentsvollstrecker," und manchmal, als bedeute es „nächste Blutsverwandte." Das Wort „Familie" läßt noch eine größere Verschiedenheit von Anwendungen zu. Es kann bedeuten eines Mannes „Hausgenossenschaft," bestehend aus ihm selbst, seiner Ehefrau, Kindern und Dienstboten; es kann bedeuten seine Ehefrau und Kinder oder bloß die Kinder mit Ausschluß seiner Ehefrau; oder in Ermangelung von Frau und Kindern kann es bedeuten seine Brüder und Schwestern oder nächste Blutsverwandte; oder es kann bedeuten den genealogischen Namen, von welchem er seine Abstammung herleitet. Auch können Schwierigkeiten in manchen Fällen, wo ein Vermächtniß an die nächsten Blutsverwandten gemacht ist, aus der Frage entstehen, ob sie nach Stämmen oder nach Köpfen Theil zu nehmen haben sollen. In allen diesen Fällen muß der wahre Sinn, in welchem der Testator die Worte angewandt hat, durch Berücksichtigung der Umstände festgestellt werden, in denen er sich befand, des Zweckes, welchen er im Auge hatte, und des Zusammenhanges des Schriftstückes selbst. Wenn das Vermächtniß persönliches oder anvertrautes Vermögen betrifft, so fällt es natürlicher oder sogar nothwendiger Weise der Entscheidung der Gerichte anheim, die gehörige Auslegung solcher Ausdrücke in der letztwilligen Bestimmung festzusetzen, und weder Testamentsvollstrecker noch Administratoren noch Bevollmächtigte können in solchen Fällen irgend eine Handlung mit Sicherheit vornehmen, bis ein geeigneter Antrag einge-

4. Vermeide sorgfältig Zweideutigkeit bei bedingten Gaben und bei Vermächtnissen und Erbes-Substitutionen für besondere Fälle; am besten ist es, bedingungsweise Vermächtnisse gänzlich zu vermeiden.

„Es ist die Thorheit der meisten Testatoren," sagt Sugden, „eine große Menge von künftigen Ereignissen anzunehmen, für welche sie nur zu oft höchst mangelhafte Vorkehrungen treffen. — Vermeide dies, und wenn Du durchaus noch Etwas geben mußt, nachdem Du das ganze Interesse bereits an Einen gegeben hast, so bestimme genau für welchen Fall, und wenn es von dem Absterben des ersten Legatars abhängt, ob Du einen Todesfall während Deiner Lebenszeit meinst, oder bei Lebzeiten des substituirten Legatars. Wenn Du Einem das unbeschränkte Interesse gegeben hast, so solltest Du nicht eine weitere Verfügung vornehmen, welche nicht zur Verwirklichung gelangen kann während der Lebenszeit Eines oder Mehrerer, die bei Deinem Tode am Leben seyn werden. Die Regel greift etwas weiter, aber ich möchte Dir nicht rathen, ohne rechtskundigen Rathgeber über die Grenze hinauszugehen, die ich vorgezeichnet habe; und in der That würdest Du mehr kühn als weise seyn ohne Rathgeber auch selbst nur so weit zu gehen."

5. Wenn Du ein besonderes Vermächtniß oder Legat zu machen beabsichtigst, so mußt Du einfache und klare Worte gebrauchen, wie: „Ich gebe und hinterlasse" oder „Ich gebe und vermache," und mußt den Gebrauch von Worten vermeiden, die nur eine Empfehlung, einen Wunsch oder eine Hoffnung ausdrücken.

In neuerer Zeit ist es die Politik der Gesetzgebung gewesen, Vermächtnisse in Form einer Empfehlung möglichst einzuschränken, und Testatoren, die ihre Absichten verwirklicht zu sehen wünschen, zu nöthigen, solcher Worte sich zu bedienen, welche ihre Absichten klar ausdrücken. „Der erste Fall," sagt Sir John Leach, „wo Worte der Empfehlung als Befehl ausgelegt wurden, machte eine letztwillige Verfügung für den Testator; denn Jedermann kennt den Unterschied zwischen einer bloßen Empfehlung und einer positiven Bestimmung." Wer daher einen Befehl beabsichtigt muß nicht sagen „Ich wünsche", daß mein Testamentsvollstrecker an Jemand eine gewisse Summe Geld auszahle. Man „empfehle" nicht seiner Ehefrau, nach ihrem Tode gewisses Eigenthum an gewisse Personen zu geben; oder wie ein Testator that, der ihr den ganzen Ueberrest seines Vermögens vermachte, „indem ich keinen Zweifel hege, daß sie über Alles, was bei ihrem Tode übrig gelassen seyn wird, zu Gunsten unsrer beiden Enkel verfügen werde," oder „zu Gunsten meiner nahen Verwandten,

bracht ist, um die wahre Natur und Bedeutung solcher Vermächtnisse oder Vollmachten festzustellen und von dem Gerichte eine Erklärung über die Personen zu erhalten, welche unter den allgemein beschreibenden Worten als zu Ansprüchen Berechtigte zu verstehen sind."

wenn sie mich überleben sollte." Sogar in einem Falle, wo ein Testator, nachdem er all sein Eigenthum seiner Ehefrau zum Vermächtniß bestimmt hatte, dieselbe „ernstlich beschwor" für ihr einziges Kind und eine Enkelin Vorkehrung zu treffen, ward dies nicht für eine positive Bestimmung angesehen.

Meistens werden die Worte „es ist mein Wunsch," als Worte des Vermächtnisses oder des Gebens ausgelegt werden, manchmal jedoch blos als eine Ansicht.

6. Wenn Du an eine verheirathete Frau ein Legat machst und beabsichtigst, daß es der Controlle ihres Mannes nicht unterworfen seyn soll, so mußt Du Curatoren bestellen und ausdrücklich bestimmen, daß es zu jener Frau alleinigem und besonderem Gebrauche dienen soll.

Die Beobachtung dieser Vorsicht ist von Wichtigkeit bei jedem Vermächtniß an ein Frauenzimmer, gleichviel ob dasselbe verheirathet oder unverheirathet ist, denn wenn es noch nicht verheirathet ist, so kann es noch heirathen, und im Falle der Verheirathung würde der Ehemann ein Recht auf das Vermächtniß haben, wenn nicht ein Gesetz über das Recht verheiratheter Frauen in dem betreffenden Staat besteht.

7. Bei Vermächtnissen an Landbesitz, wo Du beabsichtigst, ein unbeschränktes Recht auf das Grundstück zu geben und es auf die Erben des Bedachten weiter forterben zu lassen, da mußt Du mit klaren Worten aussprechen, daß das Vermächtniß auf „seine Erben und Nachfolger für ewige Zeiten" übergehen soll.

„Ein Mann denkt, wenn er sein Haus einem Andern giebt," sagt Sugden, „daß er ihm dasselbe zum unbedingten Eigenthum giebt, in derselben Weise, als ob es ein Pferd wäre. Wenn Du indessen beabsichtigst, das Grundstück ganz und gar zu geben, mußt Du bei der Geschenkgebung Worte der Erbeinsetzung gebrauchen. Z. B. wenn Du beabsichtigst, Dein Grundstück in New-York an Deine Ehefrau zu geben, nicht blos für ihre Lebensdauer, sondern ganz und gar, so sage: „ihr selbst, ihren Erben und Nachfolgern für ewige Zeiten.""

Es ist gleichfalls rathsam, in einem Vermächtnisse über Ländereien oder einen ganzen Vermögenscomplex die Worte „welches ich habe oder haben mag zur Zeit meines Todes" zu gebrauchen, denn obschon in vielen von unsern Staaten die statutarischen Gesetze solche Ländereien, welche nach Vollziehung eines Testaments erworben wurden, doch unter dessen Anordnungen mitgehen lassen, wenn dies ersichtlich die Absicht des Testators war, so muß doch in der Mehrheit der Staaten diese Absicht in dem Testamente klar Schwarz auf Weiß ausgesprochen seyn.

8. In einem Vermächtniß von besonderen beweglichen Vermögensstücken, wie Eisenbahn-Actien, welche künf-

tigen Einzahlungen unterworfen sind, oder in dem Vermächtniß eines bestimmten Eigenthums, welches mit einer Hypothek belastet ist, gebrauche einfache und klare Ausdrücke, um Deine Absicht auszusprechen, ob der Legatar oder Bedachte das Eigenthum mit der darauf haftenden Last erhalten soll oder frei von derselben.

In Ermangelung eines solchen klaren Ausdrucks Deiner Willensmeinung hat der Bedachte das Recht, zu verlangen, daß die Belastung aus Deinem allgemeinen Nachlasse, als eine Nachlaßschuld, abgelöst werde: denn es wird angenommen, „daß der Testator die Worte nur gebrauche, um den Zustand der Belastung des Eigenthums zu bezeichnen, und nicht zu dem Zwecke, seinen Legatar der Belastung zu unterwerfen" eine Auslegung, welche wahrscheinlich, obgleich sie allgemein als feststehend angenommen wird, häufig die wahre Absicht des Erblassers vereitelt.

Es ist indeß am besten, Vermächtnisse speciellen Eigenthums überhaupt zu vermeiden, denn Du magst dasselbe noch vor Deinem Ableben veräußern und dann würde Derjenige, welchem ein Vermächtniß zugedacht war, wenngleich der letzte Wille seiner gedenkt, doch aus demselben keinen Vortheil ziehen können.

9. Wenn Du ein Testament gemacht hast und Dich später verheirathest, so mußt Du entweder eine neue letztwillige Verfügung treffen oder die frühere ausdrücklich bestätigen.

Es ist jetzt allgemein angenommen, daß Heirath und die Geburt eines Kindes als Widerruf eines vorher gemachten letzten Willens wirken, weil dieselben eine vollständige Veränderung in der Lage und den Pflichten des Testators hervorbringen. In mehreren unserer Staaten, wie Rhode-Island, Connecticut, New-York, Pennsylvanien, Virginien, Süd-Carolina, Georgien, Ohio, Louisiana, ist die rechtliche Wirkung einer Heirath und die Geburt eines Kindes auf einen letzten Willen durch Statut entscheidend festgesetzt. Wenn indeß beabsichtigt wird, daß ungeachtet dieser Ereignisse das frühere Testament bestehen bleiben soll, so kann es einfach durch nochmalige Vollziehung oder nochmalige Bekanntmachung bestätigt werden; das heißt, der Testator nimmt sein früheres Testament und unterzeichnet und siegelt es zum zweiten Male in Gegenwart der früheren oder anderer Zeugen und läßt dieselben folgende Bescheinigung auf sein Verlangen unterzeichnen und zwar in seinem Beisein: „Nochmals unterzeichnet, nochmals besiegelt, nochmals kundgemacht und nochmals erklärt durch den oben benannten Testator, diesen —ten Tag des —— (Monats), als seinen letzten Willen und Testament, in Gegenwart von uns, die wir in seinem Beisein, auf sein Verlangen und im Beisein eines Jeden von uns, zur Beglaubigung dessen unsere Namen hierher gesetzt haben. *)

*) Resigned, Resealed, Republished, and Redeclared by the above named testator, this —— day of ——, as and for his last Will and Testament, in the presence of us, who in his presence, at his request, and in the presence of each other, have hereunto set our names as witnesses thereto.

Es ist von besonderer Wichtigkeit für Leute, welche verheirathet sind, aber keine leibliche Nachkommenschaft haben, in ihren letztwilligen Verfügungen die Möglichkeit zu berücksichtigen, daß sie noch vor ihrem Ableben Kinder bekommen können, und in ihrem letzten Willen Anordnungen zu treffen für den Fall, daß sie keine lebenden Leibeserben hinterlassen sollten; denn da die Geburt von Kindern allein nicht ein Widerruf eines früheren Testaments ist, so würden dieselben durch einen letzten Willen ausgeschlossen werden, welcher gemacht wurde, als an ihre Existenz noch gar nicht gedacht wurde. Die Nachlässigkeit von Erblassern, eine neue Anordnung wegen ihres Vermögens bei der späteren Geburt von Kindern zu treffen, hat schon oft zu Fällen von großer Härte in dieser Art geführt; es hat sich schon oft ereignet, daß ein Testator ein noch ungeborenes Kind hinterließ, ohne von dieser Thatsache Kenntniß zu haben. Aus demselben Grunde sollten Anordnungen eines Testators, welcher verheirathet ist und Kinder hat, nie allein auf die Kinder beschränkt werden, welche bereits geboren waren, als er seinen letzten Willen machte, außer wenn dies seine ausdrückliche Absicht ist.

10. Vollziehe Dein Testament in Gegenwart von drei Zeugen, erkläre vor denselben, daß es Dein letzter Wille und Testament ist, und lasse von ihnen folgende Beglaubigung unter das Testament setzen und unterschreiben: "Signed, published, and declared by the said (Name des Testators), as his last will and testament, in the presence of us, who, at the request of the said (Name des Testators), and in his presence and in the presence of each other, have hereunto subscribed our names as witnesses.

——— ———
——— ——— } Namen der Zeugen."
——— ———

Eine letztwillige Verfügung, welche so unterzeichnet und beglaubigt ist, wird in allen Staaten der Union gut seyn, ausgenommen in New-Hampshire, wo verlangt wird, daß letztwillige Verfügungen unter Siegel gemacht werden und daß die Beglaubigung lauten soll: "signed, *sealed* and published" u. s. w. Zweckmäßig ist es ferner, daß die Zeugen auch ihren Wohnort beisetzen. Dieser Rath, obgleich gut und anwendbar in allen Staaten — und Testamente, die so vollzogen sind, können Land übertragen, welches in irgend einem derselben belegen ist — ist doch nicht in allen durchaus nothwendig. In New-York, New-Jersey, Delaware, Virginien, Nord-Carolina, Kentucky, Tennessee, Arkansas, Texas, Ohio, Michigan, Illinois, Indiana, Missouri, Iowa und Wisconsin sind zwei Zeugen hinreichend. In Pennsylvanien verlangt das Gesetz blos, daß letztwillige Verfügungen schriftlich abgefaßt und unterzeichnet seyn und durch zwei Zeugen „bewiesen" werden sollen. In Virginien, Nord-Carolina, Mississippi, Louisiana,*) Arkansas und

*) In Louisiana muß, was man dort ein „geheimes Testament" (mystic oder secret testament) nennt, von dem Testator unterzeichnet und in einer Enveloppe oder sonst ver-

Texas bedarf es der Zeugen überhaupt nicht, wenn durch drei glaubwürdige Personen erwiesen werden kann, daß der letzte Wille ganz von dem Testator niedergeschrieben und unterzeichnet worden sey. In Nord-Carolina indessen wird des Weiteren verlangt, daß der letzte Wille sich unter den andern Werthpapieren des Testators vorfinden soll oder in den Händen einer dritten Person, bei welcher er denselben zur sicheren Aufbewahrung niederlegte. In einigen Staaten kann Jemand, der plötzlich von seiner letzten Krankheit überfallen und dadurch außer Stande gesetzt wird, ein schriftliches Testament zu vollziehen, seine Wünsche Freunden, welche sich innerhalb Gehörsweite befinden, mittheilen, indem er dieselben als seinen letzten Willen und Testament bezeichnet; und wenn diese Wünsche bald nachher von Denjenigen, welchen sie anvertraut worden waren, aus der Erinnerung niedergeschrieben werden, so gelten sie als Testament. Solche Testamente werden „mündliche Testamente" (nuncupative wills) genannt.

Ein Nachtrag (Codicil) zu einem Testament muß in derselben Weise und mit denselben Förmlichkeiten vollzogen werden, wie das Haupttestament, und wenn ein Legat bereits in dem Testamente gegeben ist und der Testator giebt ein anderes derselben Person durch Codicil, so muß derselbe bemerken, ob er beabsichtigte, das letztere neben oder an Stelle des ersteren Vermächtnisses zu geben.

11. Wähle zu Zeugen Leute von Verstand und Verantwortlichkeit und Leute, welche kein Interesse an dem Testament haben, weder als Legatare noch als Testamentsvollstrecker.

Ein Mann, welcher fähig ist, in einem Gerichtshofe als Zeuge aufzutreten, ist auch fähig, Testamentszeuge zu seyn; dann aber, wenn nach der Geistesbeschaffenheit eines Testators zur Zeit als er seinen letzten Willen aufsetzte, gefragt wird, — wird die Aussage eines einfältigen oder unglaubwürdigen Menschen von sehr geringem Gewicht seyn. Was das Interesse betrifft, so ist es, außer wenn durch Statut ein Anderes bestimmt ist, Regel, daß wo Jemand an einem Testament aus persönlichen Rücksichten oder als Bedachter ein Interesse hat, derselbe unfähig ist, zur Aufrechterhaltung desselben Zeugniß abzulegen. Daher muß ein Legatar entweder sein Legat aufgeben oder er ist als Testamentszeuge nicht zulässig. Wo indessen sein Interesse nur ein auf Vertrauen beruhendes ist, wie dasjenige eines Testamentsvollstreckers, da ist derselbe ein zulässiger Zeuge, außer wenn er vorläufig für Kosten verantwortlich ist. In einigen Staaten ist ein Testamentsvollstrecker dafür verantwortlich, in anderen ist er es nicht; daher

siegelt einem Notar und sieben Zeugen vorgelegt und vor denselben von dem Testator anerkannt werden, daß es sein letzter Wille, von ihm eigenhändig oder nach seinem Diktat geschrieben und von ihm unterzeichnet sey. Der Testator, der Notar und die Zeugen, oder doch wenigstens zwei von den Letzteren, müssen eine Beglaubigung unter dem Namen der Ueberschrifts-Akte (act of subscription) unterzeichnen, welche der Notar entweder auf dem Testament selbst oder auf der Enveloppe noch gegenzeichnet.

ist ein Testamentsvollstrecker in einigen Staaten ein zulässiger Testamentszeuge, in anderen ist er es nicht. Gläubiger sind im Allgemeinen fähig, als Testamentszeugen aufzutreten; welches Vertrauen indeß ihrer Beglaubigung zu schenken sey, ist eine Frage, welche der Entscheidung von Gericht und Geschworenen unterliegt.

12. Mache keine Abänderungen in einem Testament, durchstreiche Nichts, schreibe Nichts zwischen die Zeilen und setze Nichts hinzu, nachdem dasselbe schriftlich abgefaßt worden, ohne daß solche Aenderungen besonders in derselben Weise beglaubigt werden, wie das Testament selbst.

Ein zweites Testament von späterem Datum, welches gehörig vollzogen ist, widerruft ein früheres, wenn dies mit dem späteren in Widerspruch steht. Wenn aber das spätere vernichtet ist und das erstere erhalten bleibt, so besteht das frühere Testament zu Recht. Wo zwei einander entgegenstehende Testamente hinterlassen werden, und keins von beiden trägt ein Datum, so daß nicht entschieden werden kann, welches das letzte Testament ist, da wird angenommen, daß der Verfasser ohne Testament verstorben sei, und sein Vermögen wird unter seine nächsten Blutsverwandten vertheilt in Gemäßheit des Gesetzes. Wenn man ein zweites Testament macht, so ist es allemal rathsam, sich der Worte zu bedienen „indem ich hiemit alle früheren von mir gemachten letztwilligen Verfügungen widerrufe."

13. Vollziehe zwei oder drei Exemplare des Testaments, versiegle sie einzeln in Couverts, und deponire sie an verschiedenen Orten bei Bankiers oder zuverlässigen Freunden.

Eine derartige Vorschrift spart die Ausgabe für Abschriften und verhindert die Gefahr der Fälschung. Sie vereitelt und bringt vielleicht die Ränke derjenigen Schurken ans Licht, welche im Geheimen Testamente vernichten, die nicht mit ihrem Interesse übereinstimmen.

Und endlich sollte, außer der Beobachtung der obigen nothwendigen Vorsichtsmaßregeln, jeder Testator sich die Mühe nehmen, sein Testament jährlich einmal eben so regelmäßig durchzusehen, wie er seine Bücher abschließt, und einige Minuten darauf verwenden, zu überdenken, was für Veränderungen in seinen Verhältnissen während des vorhergehenden Jahres Statt gefunden haben; es würde dadurch unzähligen Prozessen und Streitigkeiten vorgebeugt werden.

In Ermangelung einer letztwilligen Verfügung schreibt das Gesetz vor, wie der Besitz des Verstorbenen geordnet werden, und welche Verfügung rücksichtlich seines reinen Vermögens getroffen werden soll. Unglücklicher Weise sind die Gesetze der einzelnen Staaten der Union, welche für die Vererbung und Vertheilung des Eigenthums derjenigen maaßgebend sind, die ohne letztwillige Verfügung versterben,

weit davon entfernt, übereinstimmend zu seyn. Dieselben mögen in ihren allgemeinen Umrissen übereinkommen, aber sie sind so von einander abweichend in den Einzelheiten, daß es schwer ist zu bestimmen, welche Grundsätze die allgemeinste Anwendung finden. Jeder Staat hat ein besondres Erbrecht für sich selbst, und zwar ein von seinen Schwesterstaaten so verschiedenes, daß Reeves in seinen Abhandlungen über das Erbrecht sagt, „daß man von dieser Nation sagen kann, sie habe kein allgemeines Erbrecht, was wahrscheinlich nicht das Loos irgend eines andern civilisirten Landes ist."

Wenn Jemand ohne Testament verstirbt, so ist zuerst nöthig, durch die Gerichtshöfe, welche ermächtigt sind, Administrations-Vollmachten zu ertheilen, einen Administrator bestellt zu erhalten. Die Personen, welche zu diesen Vollmachten berechtigt sind, folgen einander in denjenigen Staaten, welche sich den Gang des Englischen Gesetzes über diesen Gegenstand angeeignet haben, in folgender Ordnung: — zuerst Ehemann oder Ehefrau, zweitens, Kinder, Söhne oder Töchter; drittens, Eltern, Vater oder Mutter; viertens, vollbürtige Geschwister, Brüder oder Schwestern; fünftens, halbbürtige Geschwister, Halbbrüder oder Halbschwestern; sechstens, Großeltern; siebentens, Oheime und Muhmen, Neffen und Nichten, welche in gleichem Grade stehen; achtens, Vettern. Wenn Keiner von den nächsten Blutsverwandten die Administration annehmen will, so ist es Sache des Richters für Erbschaftssachen, (Judge of probate) seine Umsicht anzuwenden, um eine passende Persönlichkeit aufzufinden; und gewöhnlich ernennt er den Hauptgläubiger oder diejenige Person, welche das größte Interesse an dem Vermögen des Intestaten hat. In der Stadt New-York ist ein öffentlicher Administrator bestellt, um in solchen Fällen zu handeln, wo Vermögen von Personen, die ohne Testament versterben, und die keine Wittwe oder nahen Blutsverwandten hinterlassen, welche weder fähig noch willig sind, die Verwaltung zu führen, in der Stadt liegt.

Ehe ein Administrator seine Bestallung erhält, muß er Bond und Sicherheit geben, und zwar gewöhnlich zu einem größeren Betrage als der Werth des Eigenthums, welches wahrscheinlich in seine Hände gelangen dürfte. Da er solchergestalt nach gehöriger Bestallung ein gesetzlich bestallter Beamter ist, so muß er sich genau an die Statuten des Staates, in welchem er wirksam ist, halten, die seine Pflichten und Befugnisse vorschreiben. Seine erste Pflicht ist, ein Inventarium (inventory) von dem beweglichen Vermögen des Intestaten mit Angabe des Schätzungswerthes — in einigen Staaten auch von dem Grundeigenthum — aufzunehmen, und eine Abschrift desselben bei dem betreffenden Gerichte einzureichen; hierzu ist gewöhnlich eine bestimmte Frist vorgeschrieben. Darauf liegt es ihm ob, die ausstehenden Forderungen einzuziehen, dieselben in Geld umzusetzen, und soviel von dem beweglichen Vermögen zu verkaufen, als zur Bezahlung der Schulden erforderlich ist, wobei er mit denjenigen Gegenständen beginnt, welche nicht zum unmittelbaren Familiengebrauch erfordert werden. Nachdem er auf diese Weise Geld angeschafft hat, ist es seine Pflicht, die Schulden in der Reihenfolge zu bezahlen,

welche im Gesetze vorgeschrieben ist. Gewöhnlich zuerst die Ausgaben für die letzte Krankheit mit Einschluß der Rechnung des Arztes, und Begräbniß- und Kirchenkosten; demnächst Forderungen der Vereinigten Staaten, und des Staates; drittens, gesetzliche Pfandrechte; und dann alle andern Schulden gleichmäßig, und im Falle der Unzulänglichkeit des Vermögens, zu gleichen Theilen. In einigen Staaten werden gewissen andern Schulden Vorzüge eingeräumt, z. B. schuldige Miethen, Löhne der Dienstboten, und Schulden für welche Verschreibungen oder besiegelte Schuldscheine zur Sicherheit gegeben sind. In Pennsylvanien ist die Bestimmung getroffen, daß die Schulden an den Staat zuletzt bezahlt werden. Wenn ein Administrator verabsäumt, die Schulden in der von dem Gesetze des Staates vorgeschriebenen Ordnung zu bezahlen, so ist er zur Strafe verbunden, jede Unzulänglichkeit, welche dadurch entstanden ist, aus seinem eignen Vermögen auszugleichen.

Wenn das bewegliche Vermögen unzureichend ist, um die Schulden zu bezahlen, so kann ein Administrator das Grundeigenthum zur Masse schlagen, indem er sich an die in dem Statut vorgeschriebene Verfahrungsart hält. Es ist indeß nicht wahrscheinlich, daß er eine Anweisung zum Verkauf des Grundeigenthums erhalten würde, um Administrationskosten zu bezahlen; und deshalb sollte er die Vorsicht gebrauchen, stets die Administrationskosten von dem Betrage der baaren Masse in seinen Händen in Abzug zu bringen.

Wenn die Schulden bezahlt sind, so liegt es dem Administrator ob, eine Berechnung über seine Verwaltung bei dem ordentlichen Gerichte vorzulegen, und innerhalb einer vorgeschriebenen Frist mit Vertheilung des Ueberschusses unter die Berechtigten nach Anleitung des Vertheilungs-Statuts vorzugehen. Da jeder Staat sein eignes Statut hat, welches die Vertheilung des beweglichen Vermögens der ohne Testament Verstorbenen vorschreibt, so können keine allgemeine Regeln gegeben werden, welche im ganzen Umfange der Union zur Anwendung kommen. In denjenigen Staaten, welche das Englische Vertheilungs-Statut geradezu angenommen oder im Wesentlichen wieder eingeführt haben, als New-York, New-Jersey, Vermont, Delaware, Maryland, Nord-Carolina und Tenessee, wird der Ueberschuß von dem beweglichen Vermögen so vertheilt: — 1. Ein Drittel davon an die Wittwe; und der Ueberrest an die Kinder, nach gleichen Verhältnissen unter dieselben zu vertheilen, und, wenn dieselben oder einige verstorben sind, an Diejenigen, welche gesetzlich an deren Stelle treten. — 2. Wenn keine Kinder des Erblassers oder Nachfolger derselben vorhanden sind, fällt eine Hälfte des persönlichen Vermögens an die Wittwe, und der Rest wird gleichmäßig unter die nächsten Blutsverwandten, welche in gleichem Grade stehen, event. an deren Repräsentanten vertheilt; aber keine Stellvertretung ist gestattet unter Seitenverwandten nach Bruder- und Geschwister-Kindern. 3. Wenn keine Wittwe vorhanden ist, so wird das Vermögen gleichmäßig

unter die Kinder, oder deren Repräsentanten vertheilt; und wenn weder Wittwe, noch Kinder, noch Repräsentanten derselben vorhanden sind, so fällt der Ueberschuß an die nächsten Blutsverwandten in gleichem Grade, und deren Repräsentanten. Der Vater, da er nach dem Civilrecht der nächste Blutsverwandte ist, folgt seinem Sohne, der ohne Ehefrau oder Nachkommen, und ohne ein Testament zu hinterlassen, als Erbe seines ganzen beweglichen Vermögens nach, und schließt folglich dessen Geschwister aus; aber die Mutter soll in einem solchen Falle, wenn der Vater todt ist, nach Vorschrift des Gesetzes, nur einen gleichen Antheil mit den Geschwistern oder deren Repräsentanten haben. Halbbürtige Verwandte nehmen gleichen Antheil mit vollbürtigen; und nachgeborene Kinder, gleichviel ob vollbürtig oder halbbürtig, theilen mit Denjenigen, welche bei Lebzeiten der Person geboren waren, deren Repräsentanten sie sind. Ein Ehemann ist berechtigt, das bewegliche Eigenthum seiner Ehefrau zu verwalten, welche ohne Testament verstirbt, und dasselbe zu behalten und zu seinem Vortheil zu benutzen; und wenn ein Kind aus der Ehe lebend geboren worden ist, so hat er auf das Grundeigenthum ein lebenslängliches Recht (tenant by the courtesy); nach seinem Tode jedoch geht es an die Erben der Frau über. Wenn aber die Ehefrau stirbt, ohne Nachkommenschaft gehabt zu haben, so folgen ihre Erben ihr unmittelbar in dem Grundeigenthum nach. Dies sind die Regeln der Erbvertheilung in den Staaten, welche dem Englischen Statut folgen. In den übrigen treten bedeutende Abweichungen ein. In Ohio z. B. nimmt die Wittwe das ganze bewegliche Eigenthum, wenn keine Kinder vorhanden sind, und, wie in Mississippi und Alabama auch, die Geschwister des Erblassers gehen seinem Vater oder seiner Mutter vor. In einigen Staaten, wie in Alabama, haben die vollbürtigen Seitenverwandten den Vorrang vor den halbbürtigen, wenn sie sonst in gleich nahem Grade zu dem Erblasser stehen; während in Virginien die halbbürtigen Seitenverwandten nur die halbe Erbportion der vollbürtigen erhalten können. In Indiana ist das Nutzungsrecht eines Ehemannes von dem Grundbesitz seiner verstorbenen Frau abgeschafft.

Die Befugnisse eines Administrators sind gewöhnlich auf die Vertheilung des beweglichen Vermögens beschränkt. Das Grundeigenthum eines ohne Testament Verstorbenen, wenn es nicht etwa zur Bezahlung seiner Schulden erforderlich ist, geht auf Diejenigen über, welche das Gesetz als seine „Erben" bezeichnet. „In der Mehrzahl der Staaten," sagt Kent, „vererbt das unbewegliche und bewegliche Vermögen an dieselben Personen und in denselben Verhältnissen, und die Verfahrungsweise ist dieselbe der Sache nach, wie im Englischen Vertheilungs-Statut, mit der Ausnahme, daß die Wittwe von dem Grundbesitz ein Drittel als Witthum auf Lebenszeit zu genießen hat. Die halbbürtigen Seitenverwandten kommen gleichmäßig mit den vollbürtigen zur Hebung, wie es nach dem Englischen Statut der Fall ist. Eine solche übereinstimmende Regel für den

Erbgang des beweglichen und unbeweglichen Vermögens giebt der ganzen Lehre vom Erbrecht Einfachheit und Ebenmäßigkeit."

Die Befugnisse eines Administrators erstrecken sich nicht über die Grenzen des Staates hinaus, in welchem er bestellt ist. Wenn der Erblasser Eigenthum in verschiedenen Staaten hat, muß ein Verwalter in jedem derselben bestellt werden; nach dem Gesetze einiger Staaten jedoch, kann der Administrator, welcher in demjenigen Staate bestellt worden, wo der Erblasser zur Zeit seines Todes wohnte, Eigenthum desselben auch anderwärts verwalten, nachdem er eine Abschrift seiner Bestallung bei dem betreffenden Gerichtshofe des Staates eingereicht hat, in welchem sich das Eigenthum befindet, und nachdem er die Bestätigung desselben erhalten hat. Bei Bezahlung der Schulden und Vertheilung des beweglichen Vermögens des Erblassers muß der Administrator sich durch die Gesetze des Staates oder Bezirks leiten lassen, in welchem der Erblasser zur Zeit seines Todes seinen dauernden und festen Wohnsitz oder sein Domicil, wie es genannt wird, hatte, und nicht durch die Gesetze des Ortes, wo das Eigenthum sich etwa gerade befindet. Grundbesitz hingegen, der zur Erbschaftsmasse gehört, unterliegt, sofern es dessen Uebertragung und Vererbung betrifft, den Gesetzen des Ortes, wo derselbe belegen ist.

In allen civilisirten Ländern gründen sich die Gesetze, welche für die Vererbung und Vertheilung von Vermögen maaßgebend sind, hauptsächlich auf die Verwandtschaft oder „Bande des Blutes zwischen Personen, welche gemeinschaftliche Abstammung von demselben Vorvater haben, und von denen man deshalb zu sagen pflegt, daß sie aus seinem Blute abstammen." Die Zahl der Personen, welche gemeinschaftliche Abstammung haben, ist erstaunlich groß, wenn man auch gar nicht einmal eine große Zahl von Abstammungsgraden in Betracht zieht. Jedes Individuum hat zwei Vorfahren im ersten Grade der aufsteigenden Linie — seinen Vater und seine Mutter —, vier im zweiten Grade: die beiderseitigen Elternpaare seines Vaters und seiner Mutter —, acht im dritten Grade, und nach derselben Regel der Progression hat es ein tausend und vierundzwanzig im zehnten, und mehr als eine Million im zwanzigsten Grade der aufsteigenden Verwandtschaft. Die Vermehrung in der Zahl der Seitenverwandtschaft in absteigender Linie ist, wie schon oft nachgewiesen, noch viel schneller. „Wenn wir zwei Brüder annehmen," sagt Richter Smith, „von denen jeder zwei Kinder hinterlassen hat, jedes von diesen zwei Kindern wiederum zwei, diese Letzteren wiederum zwei Kinder jeder, und so fort, zwei für jede Person in jeder Generation, so sind deren bereits 256 in der fünften Generation, 262,144 in der zehnten, 4,194,304 in der zwölften, und 274,877,906,944 in der zwanzigsten." Der Gedanke des alten Philosophen, daß er Nichts, was zum Menschengeschlechte gehöre, als etwas ihm Gleichgültiges ansehe, war daher wahrscheinlich eben sowohl das Ergebniß einer weitgehenden Berechnung, als das Gebot eines menschenfreundlichen Sinnes; das brüderliche Verhältniß der